Зок
10480 ~~5656~~

Бюлетэнь

N8

Пролетары ўсіх краёў, злучайцеся!

IV СЭСІЯ ЦЭНТРАЛЬНАГА ВЫКАНАЎЧАГА КАМІТЭТУ Б. С. С. Р. VII СКЛІКАНЬНЯ

БЮЛЕТЭНЬ

№ 8

22 студзеня 1927 г.

МЕНСК

Да ведама прамоўцаў.

Усе прамоўцы, якія заўважаць недакладнасьці ў сваіх прамовах, зьмешчаных у бюлетэнях Сэсіі, павінны зараз-жа пасьля атрыманьня бюлетэню заявіць аб гэтым ў рэдакцыйную камісію. Гэтая заява і папраўкі павінны быць зроблены на працягу трох гадзін па выдачы бюлетэню. Пасьля гэтага тэрміну прамовы будуць аддавацца для друку у стэнаграфічнай справаздачы Сэсіі, і ніякія заявы аб зьменах і папраўках прымацца ня будуць.

Менск. 1-я дзярж. друкарня зак. № 1152—300.

8-ае пасяджэньне Чацьвертай Сэсіі ЦВК 7-га скліканьня.

22-га студзеня 1927 году.

Адчынена а 10 г. раніцы.

Старшыня—тав. Чарнушэвіч.

Старшыня: Чарговае пасяджэньне Сэсіі ЦВК абвяшчаю адчыненым.

Сёньня споўнілася 22 гады з таго часу, як у Ленінградзе ў 1905 годзе, з ласкі крывавага цара Мікалая II, было расстрэлена 1.000 рабочых барацьбітоў за рэволюцыю, за соцыялізм. Я прапаную ўшанаваць памяць загінуўшых барацьбітоў уставаньнем (усе ўстаюць). Адчыняюцца спрэчкі па дакладу тав. Адамайціса. Слова мае тав. Кофеенкоў.

Тав. Кофеенкаў: Таварышы, посьле дакладу, зробленага тав. Адамайцісам, мала чаго прыходзіцца дадаць. Можна згадзіцца з тым, што рэгулюючы гандлёвы орган прадбачыў усё, выявіў недахваты ў нашай справе, на якія нельга заплюшчываць вочы; яны маюцца, і нам трэба пажадаць і спадзявацца, што калі выяўлены недахваты, дык пэўна знойдуцца шляхі для іхняга зьнішчэньня. Я ў гандлёвай справе не мастак, гэта справа складаная, але больш за ўсё, што я ўгледзеў і што заўважыў тав. Адамайціс у сваім дакладзе,— гэта наконт тэхнічных культур. У нашай краіне займаюцца разводам лёну. Займаліся і раней гэтай справай многія, і раней, як, напрыклад, гэта па Віцебску. У 1905 годзе ў нас гэтым займаліся многа, у 1926 годзе—таксама, ну, а ў будучым годзе шмат сялян гаворыць, што няма жаднае карысьці сеяць, і тут неабходна прыняць адпаведныя меры. Тав. Адамайціс таксама казаў аб нявыгоднасьці гэтага. Я падам некаторыя лічбы: лён раней каштаваў $3^1/_2$-4 руб. пуд, гэта асеньнія цэны, а жыта—1 р.—80 к. за пуд, і выходзіла, што селянін мог на пуд лёну купіць 4 пуды жыта. Цяпер гэты лён каштуе 4 руб. 50 к. пуд, а жыта—1 р. 35 к. І выходзіць, што цяпер селянін ужо ня купіць за пуд лёну столькі жыта, а куды менш—каля 3-х пудоў.

Тое самае з насеньнем. Разумеецца, такога становішча не павінна быць, калі мы жадаем разьвіць гэтыя тэхнічныя культуры.

Далей—аб коопэрацыі. Сапраўды, ня ўсё яшчэ добра ў нас у гандлёвай справе. Ня ведаю, ад каго гэта залежыць, але лічу, што рэгулюючаму гандлёваму органу трэба прыняць меры, каб у коопэрацыі былі ўсе тавары, на якія маецца попыт, бо часта здараецца, што ў нас у коопэрацыі няма ходкіх тавараў. Калі задавалі пытаньне, што перашкаджае коопэраваць сялянскае насельніцтва, чаму такое слабое ўступленьне ў члены коопэрацыі і г. д., дык мне здаецца, што аднэй з прычын зьяўляецца наступнае: калі трэба селяніну жалеза або штонебудзь іншае, дык ён ідзе ў коопэрацыю, а ў коопэрацыі гэтых тавараў няма, прыходзіць другі раз—зноў няма, ідзе да прыватнага гандляра—досыць добрага спэцыялістага—і знаходзіць тое, што яму неабходна. Тады селянін і кажа: „Якая мне карысьць уступаць у ко-

опэрацыю, уносіць пай, калі тых тавараў, якія мне патрэбны, у коопэрацыі няма, і дзеля гэтага ня варта ўносіць пай". Дзякуючы гэтаму, многія ўстрымліваюцца ад узносу паю. Дзеля гэтага я лічу, што органу, які кіруе гандлем, трэба прыняць самыя суровыя меры для таго, што калі маецца недахват тавараў, дык каб усюды, а каб ня было такога становішча: у прыватнага гандляра ёсьць, а ў коопэрацыі— няма. Мы прыдзем да соцыялізму толькі тады, калі будзем імкнуцца да аднае мэты, а калі маюцца лазейкі, і тавар ідзе не ў адны рукі, а прыватнаму гандляру, тады да соцыялізму ня прыдзем.

Ёсьць характэрны момант у дакладзе тав. Адамайціса. Ён гаварыў, што калі пачынаецца рэгуляваньне цэн, памяншэньне цэн, дык продукты сельскай гаспадаркі куды лягчэй паддаюцца гэтаму, а вось калі справа тычыцца памяншэньня цэн на гандлёва-прамысловыя тавары, дык тутака справа стаіць кепска. Сапраўды, гэта можна нагляддаць і ў коопэрацыі і ўсюды: калі трэба зрабіць больш танным збожжа, дык гэта даецца лёгка, а вось продукты гарадзкой прамысловасьці слаба паддаюцца. Я ня ведаю, у чым прычына, але сяляне іменна аб гэтым гавораць: „Чаму нашы тавары, калі трэба, хутчэй паддаюцца памяншэньню цэн, а калі трэба паменшыць цэны на продукты прамысловасьці, дык ідзе барацьба, але барацьба мала пасьпяхоўная". Сяляне зазначаюць, што толькі два продукты гарадзкой прамысловасьці—соль і газа—продукты шырокага спажываньня—сваімі цэнамі здавальняюць насельніцтва, але іншыя цэны, як, напрыклад: на плуг, жалеза або мануфактуру, або наогул на ўсе тыя продукты, якія неабходны цяпер у сельскай гаспадарцы, цяжка паддаюцца памяншэньню. У 1923-24 годзе была барацьба за памяншэньне цэн, і тады яны зьменшыліся, а з таго часу яны не памяншаюцца. Часам, нават, наадварот—тавары даражэюць, як, напрыклад, абуцьцё або адзежа. Я думаю, трэба сур'ёзна падумаць над гэтым, каб не на словах, а на справе цэны на гарадзкія продукты сапраўды памяншаліся. Тады больш падойдзем да ўзмацненьня саюзу рабочых з сялянамі. Пакуль больш гаварыць няма аб чым, скажу толькі, што, як казаў т. Адамайціс у сваім дакладзе, яшчэ ня ўсё добра ў нас, што ёсьць яшчэ многа недахватаў, і цяпер неабходна імкнуцца да таго, каб усіх гэтых дэфіцытаў пазбыцца.

Старшыня: слова мае т. Захарэнка.

Тав. Захарэнка: Таварышы, усе недахваты, якія маюцца ў сельска-гаспадарчай і спажывецкай коопэрацыі, былі падкрэсьлены дакладчыкам т. Адамайцісам.

Але нам трэба знайсьці тыя меры, якія маглі-б паправіць усе гэтыя недахваты. У нашай сельска-гаспадарчай коопэрацыі часта здараюцца такія выпадкі—сяляне просяць: таварышы, прывязеце вы шыннага жалеза, нам цяпер патрэбна шыннае жалеза, а нам прывозяць бляху для дахаў. Калі сяляне робяць заказ і просяць прывезьці катлы, дык прывозяць адтуль гаршчкі—і такія, што прыходзяць жанчыны і кажуць: „Куды нам гэтыя катлы, як яго папхнеш вілкамі ў печ, дык ён абернецца, і ўсё вылльецца. Вось чаму ў нас часта бываюць залежы гэтых тавараў. Калі кажуць—затаварваньне, калі кажуць, што тавары пажыўцамі не выкарыстоўваюцца, дык гэта чаму? Гэта таму, што заўсёды прывозяць да нас такія тавары, якія нам зусім не падыходзяць. А патрэбныя тавары, як сказаў т. Кофеенка, заўсёды знойдуцца ў прыватнага гандляра, таму што ён такі гібкі, так вывучыў вёску, жывучы ў ёй, што добра ведае, у які сэзон якія тавары прывезьці, так што мімаволі прыходзіцца купляць у прыватнага гандляра і пераплачваць. Але часам здараюцца такія выпадкі, калі прыватныя ган-

дляры ўступаюць у процанце або прадаюць гэтыя тавары па такой-жа цане, як і ў сельска-гаспадарчых спажывецкіх крамах. Але прыватныя гандляры таксама карыстаюцца выгодным момантам, калі няма ходкіх тавараў, якія патрэбны на вёсцы, дык прыватныя гандляры дзяруць на 10 проц. больш, кажучы, што нідзе няма, у мяне яшчэ старое засталося.

Такія-ж зьявы назіраюцца і ў спажывецкіх коопэрацыях. Часта здараецца, што сяляне просяць: прывязеце, тарышы, солі, газы, а прывозяць цукерак, духоў і г. д., тымчасам, як гэтыя тавары зусім непатрэбны для вёскі.

Усе гэтыя недахваты трэба паправіць.

Апрача таго, у нас у коопэрацыі—насаджэньне, калі можна так выказацца, карлікавых маленькіх коопэрацыйных ячэек,—трэба штат служачых трымаць, накладныя выдаткі вялікія. Гэтыя коопэратывы для нас нявыгодны; прыватнаму гандляру нейк таней удаецца прывезьці тавары, ён сам гандлюе, ня маючы ніякага штату, і ў яго ёсьць прыбытак, але што датычыць гэтых карлікавых спажывецкіх коопэрацый, дык, на мой погляд, іх крыху трэба скараціць у некаторых акругах,—лепш, замест гэтага, рабіць аддзяленьні больш жыцьцёвыя, якія-б абслугоўвалі насельніцтва.

Аб загатоўцы сыравіны,—ну, хоць-бы і лёну. У якіх раёнах вядзецца лёнаводзтва? Невялікія цэны на валакно, таксама — на семя. Пытаньне, адкуль мы можам завесьці тэхнічную культуру? Калі мы хочам завесьці лепшае семя, нам прапануюць, к прыкладу сказаць, пскоўскі даўгунец. Пуд яго каштуе 3 р., тымчасам, як гэтае-ж семя ў Хлебапродукце прадаецца па 1 р. 60 к. Зьяўляецца пытаньне, ці можа селянін купіць гэтае семя для засеву лепшых культур? Не, ня можа. І вось, трэба, каб адпаведныя ўстановы пазычалі льняное семя,—інакш селянін не павялічыць плошчу засеву лёну.

Такім парадкам, у нас назіраецца шмат такіх памылак. Захоўваўся прынцып, каб не даваць семя канюшыны заможным. У нас вышла так, што канюшына ў нас засталася з 1925 г. ў разьмеры 27 п., і калі прыехаў агроном, дык сталася, што гэтая канюшына на 50 проц. страціла ўсходжасьць.

Аб коопэраваньні сялян. Сялянства ня йдзе ў коопэрацыю не таму, што яно несьвядома, а таму, што ў коопэрацыі назіраецца шмат недахватаў, як тут ужо зазначаў т. Адамайціс, і часта сяляне кажуць: „Якая мне карысьцьісьці ў гэтую коопэрацыю? Калі-б ні прышоў, ніколі нічога няма, самых патрэбных рэчаў, як газа, соль—і то не заўсёды знойдзеш“. Неабходна, каб коопэрацыя заўсёды па першаму вымаганьню селяніна клапацілася аб тым, каб былі сэзонныя тавары, а ў нас у гэтых адносінах бывае вавілёнскае слупаўтварэньне. У коопэрацыі селянін ніколі ня знойдзе патрэбнага яму тавару, а ў прыватнага гандляра патрэбныя тавары заўсёды знойдзе. Калі гэтыя памылкі будуць папраўлены, калі коопэрацыя будзе пастаўлена на патрэбную вышыню, калі селянін заўсёды знойдзе тое, што яму трэба, дык я ўпоўне перакананы, што праз год сельская гаспадарка будзе коопэравана на 100 проц.

Я вам падам прыклад: у нас, у Шацкім раёне, у 1924 г. арганізавалася пазычковае таварыства, у якім я знаходжуся членам. К сёнешняму дню мы маем у нашым таварыстве—1.700 пайшчыкаў. Гэта абазначае, што коопэрацыя знаходзіцца на патрэбнай вышыні. Тое самае ў спажывецкім таварыстве. Я быў у рэўкамісіі, калі мы заўважылі недахваты і зьнішчылі іх, пасьля гэтага справа палепшылася. Цяпер у суседзтве ёсьць у нас спажывецкі коопэратыў, дзе селянін

ад сахі гандлюе—і гандлюе бездэфіцытна, а ў другіх коопэрацыях былі людзі, так сказаць, з вышэйшаю асьветаю і прышлося іх аддаць пад суд. Нічога ня зробіш! Яны думаюць, што гэта — дрэнь; цукерку ў кішэню ці на бутэлечку, а пасьля як станеш лічыць—і не хапае,— вось і дрэнна. Ня трэба мець надзеі на верхавінкі, трэба самім сялянам быць актывістымі і ўнікаць у кожную справу.

Возьмем, напрыклад, скураны тавар. Я ня ведаю, як у другіх акругах, але ў нас, у Полацкай акрузе, самая лепшая падэшва ў прыватнага гандляра. Гэта абазначае, што калі прывозяць у коопэрацыю ўвесь лепшы тавар, дык зараз-жа робяць расцэнку, пасьля чаго тавар дастаецца бацькам і маткам служачых і прыватнаму гандляру, а прыходзіць селянін, дык яму толькі абрэзкі дастаюцца. Лепшы тавар разышоўся, а селяніну дастаюцца абрэзкі на падмёткі і набойкі, і прыходзіцца пераплачваць лішнія поўрублі гандляру. Члены коопэрацыі павінны адзін за адным сачыць. Атрымоўваецца, дапусьцім, бавоўняны тавар: „Калі ласка, адмерце мне тры мэтры, я — член коопэратыву“.— „Не,—гавораць,—таварыш, яшчэ не расцэнена“—і зараз-жа пад прылавак. Назаўтра пасылаюць другога селяніна, таксама члена коопэратыву, і яму таксама гавораць, што не расцэнена; прыходзіш вечарам— тое самае гавораць, што павінны яшчэ расцаніць, а як толькі тавар расцэнены, дык свае таварышы расхвацілі, а мужыку няма. Прыходзіш да прыватнага гандляра і пытаеш: „Колькі каштуе гэты мультан?“ Ён гаворыць: „Адзін рубель 20 кап.“. „Не—гаворыць селянін, — гэта не па кішэні, каб пуд жыта заплаціць, бо пуд жыта ў нас каштуе таксама 1 р. 20 кап.“ Ня ведаю, як у другіх мясцох. Усе гэтыя памылачкі трэба заўважыць, трэба паправіць, трэба быць самому актывістым, і толькі тады мы здолеем коопэраваць насельніцтва і здолеем зьнізіць цэны на тавар, на накладныя выдаткі. Бываюць такія выпадкі, што коопэрацыя знаходзіцца ў адлегласьці 12-13 вёрст бліжэй, але-ж аддзяленьне павінна прадаваць па тых-жа самых цэнах, якія расцэнены ў далёкім коопэратыве. Гэтыя аддзяленьні трэба пераводзіць да бліжэйшых коопэрацый, якія-б атрымалі толькі іншы тавар па гэтай танейшай расцэнцы. Вось, таварышы, што я заўважыў у нашай сельскагаспадарчай і спажывецкай коопэрацыі.

Старшыня: Слова мае тав. Златкін.

Тав. Златкін: Таварышы, я хачу спыніцца на моманце дасягненьняў у нашай коопэрацыі і гандлёвых організацый. Ніхто, зразумела, не адкідае таго, што асобныя нашы гандлёвыя організацыі, у тым ліку нашы коопэрацыйныя ячэйкі, яшчэ маюць цэлы шэраг хібаў, цэлы шэраг ненормальнасьцяй, якія нам прыдзецца разам з імі адхіліць. І разам з тым, мне здаецца, мы ўжо павінны цяпер паставіць пытаньне іменна так, каб не гаварыць аб агульных хібах у нашай рабоце і аб агульных дасягненьнях, але ўзяць асобныя організацыі, якія маюць пэўныя дасягненьні і па іх, іменна, раўняцца. У процілежным выпадку, калі мы ўвесь час будзем гаварыць аб нашых хібах і адначасна з гэтым не пакажам, дзе маюцца дасягненьні і па якіх організацыях нам раўняцца, дык не атрымаем таго правільнага малюнку, які патрэбен.

Нядаўна па Віцебскай акрузе распрацоўвалі пытаньне ўдзелу прыватнага капіталу ў нашым таваразвароте. Калі мы дэтальна распрацавалі гэтае пытаньне, мы падышлі да тых вынікаў, што наш дзяржаўны гандаль вырас за гэты год на 43,7 проц., коопэрацыя вырасла на 65,2 проц, а прыватны капітал—на 38,9 проц. Як бачыце, таварышы, прырост коопэрацыйнага звароту шмат вышэй, чым дзяржаўнага і прыватнага. Наша коопэрацыя Віцебскае акругі за гэты год

адваявала сабе некалькі процантаў тавараздвароту за кошт дзяржаўнага гандлю і палову—за кошт прыватнага.

Чым тлумачыцца такое становішча? Папершае, мы констатуем пэўны аўторытэт коопэрацыйных організацый у вачох насельніцтва. Я, іменна, ведаючы, што гэтае пытаньне будзе стаяць на Сэсіі ЦВК, адмыслова зацікавіўся, як у нас ідзе накладаньне па пярвічных ячэйках за апошнія два гады. Калі на 1-га кастрычніка 1924 г. нашы накладаньні ў пярвічных ячэйках складалі 17 проц., дык на 1-га кастрычніка 1926 г.—10 1/2 проц. Зразумела, дасягненьні, таварышы, надзвычайна вялікія. Правільна, тут хіба ў тым, што атрымоўваецца сярэдняя лічба па акрузе; такім чынам, атрымоўваецца, што некаторыя організацыі даюць таней, некаторыя—даражэй. Але калі мы возьмем сярэднюю лічбу, дык павінны будзем з пэўнасьцю сказаць, што такіх дасягненьняў у бліжэйшы час нам будзе трудна дабіцца. Цяпер мы будзем гаварыць аб памяншэньні выдаткаў нашых гандлюючых організацый на 1-2 проц., а можа быць і менш, і зразумела—гэта момант вельмі важны. Калі-ж мы гаворым адносна зьніжэньня раздробных цэн, дык цікава наогул гаварыць аб тым, якія ёсьць налажэньні ў нашых гандлёвых організацыях, бо ёсьць некаторыя выпадкі, як гэта мы вызначылі, што адпускныя аптовыя цэны павялічваюць. Гэта робіцца за кошт розьнічных організацый, чаму зрабіць зьніжэньне даволі цяжка.

Зьніжэньне раздробных цэн можа ісьці па лініі адпускных цэн, па лініі зьмяншэньня налажэньня і накладных выдаткаў, якія ёсьць у нашых гандлёвых організацый.

Мы зрабілі наступнае абсьледваньне ў нашых гандлёвых організацыях. Напрыклад, калі мы возьмем першы квартал і 4-ы квартал, дык на жалеза сартавое Мэталясындыкат у першым квартале рабіў налажэньне 8 проц., а ў 4-м—5 проц., бляха для дахаў у 1-м квартале—6 проц., а ў 4-м—5 проц. і г. д. Я магу, таварышы, продэмонстраваць вельмі цікавы матар'ял, які ў апошні час вельмі дакладна распрацаваны на падставе нашае праверкі, а не на падставе паперак, якія часам атрымліваюцца, і потым кажуць, што ў нас усё добра стаіць. Мы прышлі да выніку, што нашы гандлёвыя коопэрацыйныя організацыі лёзунг партыі, лёзунг ураду,—зьмяншэньне накладных выдаткаў, з аднаго боку, і памяншэньне налажэньня на тавары, з другога—праводзяць у жыцьцё. Зразумела, не ва ўсіх організацыях аднолькава: ёсьць такія організацыі, якія маюць даволі вялікія дасягненьні. Возьмем асабліва Гуматрэст альбо Цукратрэст і яшчэ іншыя коопэрацыйныя організацыі ў нашай акрузе, дык там бачым пэўныя дасягненьні, і мы можам гаварыць, што ў найблізшы год, калі ўдасца зьнізіць налажэньне на палову або на 1 проц., дык будзе добра, бо калі агулам 1 проц. налажэньня, дык гаварыць аб вялікім зьніжэньні будзе цяжка.

Калі мы возьмем таксама па нашым індэксе, дык мы бачым, што ў гэтых адносінах маем, зразумела, дасягненьні.

Правільна (і тав. Адамайціс казаў ужо аб гэтым), што сельскагаспадарчыя продукты далі вялікае памяншэньне,—большае, чымся прамысловыя продукты, але ў прамысловых продуктах нам прыходзіцца констатаваць, што ў стасунку да некаторых тавараў, як сланэчны алей, сьметанковае масла, мы маем некаторае павялічэньне аптовых цэн. І адсюль той вывад, які мы робім, што ў бліжэйшы час неабходна напрэгчы ўсе сілы і ўсю ўвагу, каб утрымаць тыя дасягненьні, якія мы маем.

Побач з гэтым пытаньнем, я хацеў-бы падкрэсьліць яшчэ адзін момант. Калі я бываў у раёнах і цікавіўся працай, дык я прышоў да таго вываду, што нашы паасобныя коопэрацыйныя ячэйкі не праводзяць часам нашае лініі не таму, што яны ня хочуць, але таму, што яны слаба разьбіраюцца і ня ведаюць, як рабіць калькуляцыю. Часам ім прыходзіцца калькуляваць на трэстаўскія цэны ў той час, як там ужо маюцца абкладаньні сындыкацкія і саюзныя (акруговага саюзу і Белсаюзу), і ім цяжка дзеля гэтага правесьці ў жыцьцё гэтую калькуляцыю. Пры гэтым трэба прыняць пад увагу, што ў цэлым шэрагу спажывецкіх сельска-гаспадарчых таварыстваў мы маем рахункаводаў, якія атрымліваюць усяго 15 руб. у месяц.

Усе гэтыя акалічнасьці гавораць аб тым, што работу па памяншэньні раздробных цэн нельга правесьці ў выглядзе якой-небудзь кампаніі, а гэта трэба праводзіць сыстэматычна і штодзенна, дапамагаючы тым таварышом, якім прыходзіцца яе фактычна праводзіць.

Мы правялі пэўны процант выдаткаў, якія маюць права нашы гандлёвыя організацыі рабіць. Калі мы правяралі мэтоды і вынікі нашае работы, дык атрымліваецца, што цэлы шэраг нашых пярвічак ня маюць магчымасьці ўкладацца ў гэты процант. Калі мы для данае гандлёвае групы ўстанаўлівалі максымальны процант 11, дык усё-ткі для паасобных тавараў яны не дабіраюць, і я вельмі баюся, каб гэтае памяншэньне цэн не дало адмоўных вынікаў у прыбытку. У адносінах да гэтых выдаткаў мы маем два моманты. Адзін момант, калі памяншэньне выдаткаў залежыць ад самой організацыі, а другі момант, калі гэта не залежыць ад данае організацыі. Мы думаем, што было-б правільна гаварыць не аб тых выдатках, якія не залежаць ад організацыі, але аб тых, якія залежаць ад яе. Якія, на мой погляд, выдаткі, што не залежаць ад самой організацыі? Гэта—падаткі, транспорт, а ў некаторых выпадках таксама арэнда памяшканьняў. Калі такія выдаткі адкінуць, дык выйдзе (мы павінны гэта цьвёрда сказаць, каб ня ўводзіць нікога ў непаразуменьне), што па нашай коопэрацыйнай пэрыфэрыі мы можам гаварыць адносна зьніжэньня цэн на 1-2 проц. І калі мы маем цяпер такое становішча, якое кажа за тое, што па нашай сетцы мы маем зьніжэньне—на шыннае жалеза на 13,7 проц., на чыгуннай пасудзе—7,7 проц., на паліванай пасудзе—8,67 проц., на паўваў цяжкі—11,77 проц., на падэшву, асабліва цяжкую,—11,5 і г. д. (гэтыя лічбы намі правераны, праўда, не па ўсіх спажывецкіх таварыствах, а толькі па палове)—дык калі гэтыя зьвесткі, якія мы маем, зьяўляюцца правільнымі, тады трэба думаць, што ў далейшым мы будзем прымаць меры к таму, каб гаварыць аб тых выдатках, якія залежаць ужо ад саміх організацый.

Тут учора гаварылі адносна таго, які процант падае на ўтрыманьне апарату. Ня ведаю, можа тыя зьвесткі, якія мае тав. Адамайціс у стасунку да ўсяе Беларусі, зьяўляюцца правільнымі, але ў кожным разе па нашай акрузе мы маем наступны малюнак. Калі адкінуць выдаткі, аб якіх я гаварыў, як незалежныя ад самых гандлюючых організацый, дык выходзіць, што мы маем дасягненьні ў пэрыод ад 3 да 4 кварталу, або, як мы называем, мы маем рэжым экономіі ў разьмеры 1,8 проц. Калі мы выключым гэтыя выдаткі, незалежныя ад самое організацыі, а возьмем толькі выдаткі, якія залежаць толькі ад нас, дык выходзіць памяншэньне на 3,6 проц. Я не гавару аб процантых стасунках, а ў агульнай суме мы маем таксама дасягненьні.

У мінулым годзе загатоўка лёну нам каштавала 1 р. 12 к. за пуд; у гэтым годзе Наркамгандлю вызначыў цану—70 к., але па некаторых организацыях мы маем выдатак меншы, чым 70 к. Усе гэтыя моманты

хоць і кажуць аб тым, што ў нас ёсьць пэўныя дасягненьні, але мне здаецца, што ў далейшай нашай рабоце трэба будзе завесьці пэўную плянавасьць і сыстэматызацыю. Да гэтае работы трэба будзе прыцягнуць увагу ўсіх організацый і, у першую чаргу, трэба загастрыць пытаньне адносна ўцягваньня ў работу рэвізыйных камісій. Наркамгандлю гэтае пытаньне ўжо распрацаваў, ён уцягвае рэвізыйныя камісіі, але мы павінны прызнаць, што рэвізыйныя камісіі ня поўнасьцю выкарыстоўваюць свае правы ў тых адносінах, каб яны ў сапраўднасьці правяралі і давалі дакладны аналіз тых выдаткаў, якія ў нас маюцца.

Адно пытаньне адносна нашых цэн на тэхнічныя культуры. Мне здаецца, што трэба будзе даць дырэктыву Наркамгандлю аб тым, каб у жніўні і верасьні наша сялянства ўжо ведала, па чым прыдзецца продаць, і гэтых цэн на працягу году ўжо не зьмяняць. Бо тое становішча, якое мы маем цяпер, калі цэны зьмяняюцца ў сярэдзіне кампаніі, часам ня зусім добра адбіваецца на самых загатоўках. Гэта пытаньне ёсьць вельмі важнае, калі мы гаворым адносна нашых тэхнічных культур, і нам у практычнай рабоце гэта пытаньне прыдзецца вырашаць.

Старшыня: Слова мае тав. Шэйнін.

Тав. **Шэйнін**: Калі ўлічыць экспорт усяго нашага саюзу, дык наш беларускі экспорт займае быццам зусім нязначнае, маленькае месца ў агульнасаюзным маштабе, усяго менш, чым 1½ проц. Але ёсьць некаторыя віды экспорту, якія нават у вагульнасаюзным маштабе займаюць вялікую ролю, напрыклад, шчаціна—22 проц., пянька—17 проц., аманяк і смала—0 проц., лён—5 проц. і г. д. І мне здаецца, іменна на гэтыя рэчы нам трэба зьвярнуць максымум увагі, больш усяго зьвярнуць увагі на гэтыя асноўныя продукты. І, сапраўды, па гэтых рэчах у нас маюцца вялікія дасягненьні. Мы бачым, што ў загатоўцы гэтых асноўных рэчаў мы прыватніка канчаткова пабілі, і наш удзел у загатоўцы гэтых рэчаў складае каля 100 проц. На замежным рынку ў нас таксама маюцца вялікія дасягненьні па гэтых рэчах. Калі ўзяць шчаціну, дык на замежным рынку яна заваявала ўжо популярнасьць, і нашы гандлёвыя прадстаўніцтвы часта атрымоўваюць заказы іменна на беларускую шчаціну, на тую шчаціну, якая перабляецца на заводах Госторгбелу і Вітшчаткомбу.

Далей—адносна лёну. Мне здаецца, тут тав. Адамайціс ня мае рацыі, калі гаворыць, што наш лён ня меў збыту на замежным рынку. Гэта, праўда, было ў першы пэрыод гэтага году. У нас у гэтым годзе можна заўважыць некаторы неўраджай лёну,—у сярэднім нумары 10 і 11. У зьвязку з гэтым, у пачатку гэтага году была маленькая замінка, але цяпер замежны рынак вельмі патрабуе нашага лёну, і мы форсыруем яго адпраўку.

Далей, тав. Адамайціс, памойму, ня мае рацыі, калі гаворыць, што наш лён зьяўляецца стратным на замежным рынку. Гэта таму, што ў яго былі крыху застарэлыя лічбы. У сучасны момант наш лён зьяўляецца ня стратным. Дазвольце маленькую калькуляцыю: сабекошт лёну франкавагон станцыя адпраўленьня роўна 6 р. 50 к. (я бяру сярэднюю якасьць); нам, прыблізна, 90 к. каштуе яго дастаўка ў Рыгу. Такім чынам, сабекошт яго складае 7 р. 40 к., а на замежным рынку мы атрымоўваем 7 р. 90 к.—8 р., так што лічыць яго стратным ніякім чынам нельга, бо ёсьць маленькі прыбытак і, памойму, трэба форсыраваць загатоўку. Няшчасьце тут у тым, што ў гэтым годзе ў нас слабы выхад, слабы ўраджай і зьніжэньне якасьці. Калі правільна паставіць засеў, правільна паставіць перапрацоўку лёну, тады павялічыцца якасьць і нумар, лён будзе зусім рэнтабэльным.

У нас ёсьць некаторыя нізкія гатункі, якія ня маюць збыту, але цяпер ужо паўночныя дзяржавы просяць нават усякія гатункі лёну. Мы стараемся гэтыя сарты цяпер пераапрацоўваць, рабіць з іх так званую рванку, ачысьціць, перасяваць, як кудзелю, і цераз Рыгу, мабыць, накіруем пасьля ў Швэдзію, Данію і г. д. Першыя 4 вагоны ўжо адправілі на днях.

Нават нашы кудзельныя коўдры—тыя, што селянін, асабліва ў Слуцкай акрузе, ужывае замест ваты, а пасьля выкідае, мы купляем, ачышчаем, дэзынфыцыруем і накіроўваем за граніцу.

Далей адносна шпігінару. Гэтую рэч у нас, на Беларусі, можна разьвіць. Гэта дасьць пабочны заработак сялянству, бо шпігінар можна са значным посьпехам прадаваць на замежным рынку. Спачатку быў некаторы застой, але ў апошні час прад'яўляецца некаторы попыт на тарпантыну і вялікі попыт на смалу.

Тав. Адамайціс зьвяртаў увагу на загатоўку другарадных відаў сыравіны, і меў рацыю. У нас, на Беларусі, на гэта мала зьвяртаецца ўвагі. Мы можам вывезьці вялікую колькасьць птушак—гусей і г. д., —калі правільна паставіць птушніцтва. Праўда, мы вывозім. Летась вывезьлі значную колькасьць; у гэтым годзе, дзякуючы кліматычным умовам, не ўдалося, але птушніцтва ў нас, на Беларусі, трэба ўлічыць. Калі ўзяць гусей, дык у Бабруйскай акрузе наша сялянства разводзіць так званых камэронаў, іменна такіх, якія маюць малы збыт заграніцай. У Полацкай і Віцебскай акругах разводзяцца так званыя штатныя, на якіх ёсьць вялікі попыт за граніцай і якіх мы маем магчымасьць адпраўляць у жывым і бітым выглядзе.

Адносна яек. Нашы яйкі ў першыя гады надзвычайна цяжка было прадаваць за граніцай не таму, што іх якасьць была дрэнная, а таму, што мы няўмелі іх запакоўваць і сартаваць. Цяпер мы навучыліся, і ёсьць ужо ўдзячныя водгукі з Нямеччаны, Польшчы і Рыгі, якія прад'яўляюць вялікі попыт на нашы яйкі. Праўда, яны невялічкія, на што трэба зьвярнуць увагу, але ў Віцебскай і Полацкай акругах яны значна лепшыя.

Наогул, калі правільна паставіць птушніцтва, дык вялікую партыю яек можна накіраваць на замежны рынак. У першыя гады над намі сьмяяліся, што мы, замест яек, адпраўлялі лес—такія былі вялікія скрынкі, але зараз мы ўжо навучыліся сартаваць і запакоўваць.

Адносна лекавых траў. У нас сяляне ў некаторых акругах зьбіраюць лекавыя травы, якіх у нас ёсьць вялізная колькасьць. У нас растуць такія травы, як трыфоль і талакнянка. Досыць зазначаць, што калі-б вывезьці ўсю талакнянку, якая ўжываецца, як слабіцельнае, дык можна ўсю заграгічную буржуазію слабіць бяз конца (с ь м е х). Але трэба наогул паставіць пытаньне аб зьбіраньні дзікарастучых расьлін і аб правільнай пастаноўцы засеву гэтых расьлін. Для гэтае мэты мы хочам увесьці засеў іх, раздаўшы насеньне сялянам для разьвядзеньня іх культур у гаспадарцы.

Адносна мясных продуктаў. Мы ня здолеем вывозіць мяса да таго часу, пакуль ня зробім правільнай пераапрацоўкі мяса, пакуль ня будзе халадзільніка, пакуль ня будзе консэрвавага заводу, пакуль як сьлед не паставім пераапрацоўку і спрат.

Ёсьць яшчэ цэлы шэраг пабочных рэчаў, якія можна разьвіваць, і за якія, у першую чаргу, трэба ўзяцца нізавой коопэрацыі. Нашы фрукты, наша антонаўка можа мець вялікі збыт, асабліва ў паўночных дзяржавах, калі толькі правільна паставіць упакоўку і спрат. Коопэрацыя павінна гэтым займацца, і напэўна ў першыя гады для

гэтае мэты прыдзецца прыцягнуць і прыватны капітал, як паказваў тав. Адамайціс.

Адносна наогул загатовак. Трэба прызнаць, што загатоўкі ў нас наогул ня зусім добра пастаўлены, але калі па асноўных відах мы дабіліся вялікіх посьпехаў, г. зн., калі асноўныя віды знаходзяцца ў нашых руках, дык усё-ж пабочныя віды загатовак знаходзяцца яшчэ да гэтага часу ў руках прыватніка, і прыватнік нас часта б'е па гэтых загатоўках. Тут трэба ў наступныя гады зьвярнуць шмат увагі і, напэўна, Наркамунутргандлю заняцца рэгуляваньнем ня толькі нашых дзяржаўных загатоўнікаў, але таксама і прыватнікаў.

Некалькі слоў адносна імпорту. Пастаноўка імпортнае работы, увозу продуктаў з-за граніцы, больш-менш добра пастаўлена. Мы можам даць кліентам, якія зьвяртаюцца да нас, ня толькі паказаньні аб тым, дзе лепш разьмяркоўваць заказы, але можам і даць адпаведныя схэмы, як можна лепш разьмеркаваць, дзе таней і г. д. У нас робіцца строгі падлік усіх замежных фірм, як яны выпаўняюць нашы заказы, адносяцца нядобрасумленна да выпаўненьня іх, дзе таней, дзе даражэй і г. д. Калі параўнаць наш імпорт у гэтым годзе з мінулым, дык мы бачым аграмадную розьніцу, прычым розьніца ня ў тым, што ў гэтым годзе мы ўвозім рэчы абсталяваньня, а ў мінулым—толькі спажываньня, але розьніца ў тым, што ў мінулым годзе мы ўвозілі асобныя машыны, асобныя часьці абсталяваньня для нашых фабрык і заводаў, а ў гэтым мы ўвозім поўнае абсталяваньне такіх фабрык і заводаў, якія вымагаюць пабудовы спэцыяльнага корпусу. Досыць заўважыць, што ў гэтым годзе мы будзем мець поўнае абсталяваньне лесапільнага і фанэрнага заводаў, якія дадуць вялізны збыт нашых тавараў заграніцай. Мы ў гэтым годзе атрымліваем поўны дрэвамасавы завод. Дагэтуль дрэвамаса намі выпісвалася з Чэха-Славаччыны. Калі мы паставім гэты завод, дык мы будзем у стане забясьпечваць нашу прамысловасьць дрэвамасай. Мы думаем пабудаваць дзьве новыя цагельні ў Менску або ліцейны кацёл для энэргіі. Некаторыя заказы прышлося затрымаць, бо яшчэ не гатовы корпусы. Як бачыце, розьніца паміж імпортам гэтага году і мінулага—вялікая. Нават абсталяваньне ў гэтым годзе мы выпісваем інакш, чымся ў мінулым годзе: не паасобныя часткі, не паасобныя машыны, але поўнае новае абсталяваньне.

Я хацеў спыніцца на справаздачнасьці. Тутака тав. Адамайціс гаварыў аб тым, што нашы штаты распухлі, што маюцца занадта вялікія гандлёвыя выдаткі. Чым гэта тлумачыцца? У гэтым, бязумоўна, наша віна. Ёсьць цэлы шэраг выдаткаў, якія можна і трэба скараціць, але ёсьць цэлы шэраг выдаткаў, якія мы ня можам скараціць іменна дзякуючы таму, што ад нас вымагаюць цэлы шэраг зьвестак. Тав. Адамайціс сказаў, што зьвесткі неабходны і што бяз іх немагчыма працаваць. Я з ім у поўнай меры згодзен; калі хочам плянаваць нашу гаспадарку, калі хочам сыстэматычна і плянава працаваць, дык бясспрэчна гэтыя зьвесткі неабходны, без падліку іх мы ня ў стане працаваць. Але ад нас вымагаюць такое справаздачнасьці, на складаньне якое прыходзіцца мець спэцыяльных людзей. І мае рацыю тав. Оржонікідзе, калі на VII зьезьдзе гаварыў: „Вазьмеце нашу справаздачнасьць...“ (ч ы т а е).

Ці маюцца такія зьявы ў нас? Ёсьць. Кожны гаспадарнік, усякі рабочы гэта пацьвердзіць. Каб складаць гадавую справаздачу, дык нам прыходзіцца кожны раз наймаць новых людзей з тэй прычыны, што мы ня ведаем, якая будзе справаздача, якія ад нас вымаганьні. Наша бухгальтэрыя не заўсёды дапасоўваецца да тых вымаганьняў, якія нам прад'яўляюцца ў канцы году. Сёньня сьвята, у нас у канто-

ры не працуюць, з гэтае прычыны я ня мог узяць усіх вымаганьняў, у мяне ёсьць толькі формы, якіх вымагае ад нас Наркамгандлю СССР кожныя 10 дзён і кожны месяц. Апрача гэтых зьвестак, у нас яшчэ ёсьць вымаганьні ад РСІ, ад ЦСУ і г. д. Калі сабраць усё гэта, дык атрымаецца том у пяць раз большы; зусім зразумела, што прыходзіцца трымаць лішніх людзей. Я не кажу, што трэба адмовіцца ад гэтай справаздачнасьці, але я мысьлю, што трэба сыстэму справаздачнасьці, выпрацаваць наўперад, каб мы ведалі, што ў пэўныя тэрміны мы павінны даваць такую і такую справаздачу. Але калі кожны дзень ставяцца новыя вымаганьні, дык зусім зразумела, што прыходзіцца трымаць лішніх людзей.

Цяпер аб адносінах месц да нашае работы. У гэтых адносінах я-б сказаў, месцы не заўсёды бяруць пад увагу надзвычайную значнасьць экспортнага пытаньня. У экспортнай працы мы часта натыкаемся на перашкоды. Калі стала пытаньне адносна загатавальнікаў, калі стала пытаньне адносна скарачэньня, дык некаторыя мясцовыя работнікі выстаўлялі пытаньне аб зачыненьні Дзяржбелгандлю з тэй прычыны, што ён працуе на экспорт. Нам трэба пакінуць такія організацыі, якія працуюць для дастаўкі ўнутры нашае краіны. Я думаю, што трэба больш популярызаваць значэньне экспорту. Аб экспорце павінен ведаць ня толькі член ЦВК, але павінен ведаць кожны селянін і кожны рабочы. І калі будуць сьвядомыя адносіны да гэтага пытаньня, дык мы бязумоўна дасягнем больш таго, што мы маем цяпер. Трэба паказаць на тое, што да гэтага часу ў нас, на Беларусі, мала ўвагі аддаецца экспорту прамысловых тавараў, а тымчасам ёсьць магчымасьць экспартаваць шкло, запалкі і саматужныя вырабы. З прычыны гэтага ВСНГ павінен зацікавіцца гэтым пытаньнем куды больш, чым да гэтага часу цікавіўся, і заняцца экспортам гэтых тавараў.

Старшыня: Слова мае тав. Каранеўскі.

Тав. Каранеўскі: Я лічу, што ніколі яшчэ мы не займаліся так сур'ёзна пытаньнем коопэрацыі і гандлю, як у гэтым годзе. Тады, калі праходзіла кампанія аб зьніжэньні раздробных цэн, дык гэта пытаньне стаяла амаль што на ўсіх сходах рабочых і сялян, яно стаяла на ўсіх пасяджэньнях, і мы на мясцох выканалі тыя дырэктывы, якія былі з боку Наркамгандлю.

Наша коопэрацыя за апошні год значна вырасла (тав. Наўлянскі лічбамі паказаў гэта). Я магу так гаварыць аб сваім раёне, дзе відаць, што коопэрацыя вырасла за апошні год амаль удвая. Калі, скажам, у Беларусі маецца 35 проц. коопэраваных двароў, дык мы ў раёне з гэтага ліку маем 50 проц. Але ў спажывецкай коопэрацыі мы яшчэ маем вельмі мала паявога капіталу. Мы на гэты бок, на ўнясеньне поўнага паю, на прыцягненьне прыватнага капіталу ў коопэрацыю, зварачалі мала ўвагі. Прыкладам, мы маем ня больш 2 руб. на адзін пай капіталу ў коопэрацыі. Гэта значыць, што да сучаснага моманту коопэрацыя ня мае тых сродкаў, з якімі трэба было выступаць на рынак, з якімі можна больш ахапіць рынак.

Цяпер трэба падкрэсьліць, што ў гэтым годзе ёсьць вялікая пакупная здольнасьць і нашай сельскай гаспадаркі і наогул усяго насельніцтва. Мы маем, прыкладам, у нашай рабоце такое становішча (я кажу груба), што прыблізная пакупная здольнасьць нашага раёну раўна 1.500.000 руб.; коопэрацыя дае тавараў ня больш, як на 500.000 руб.; прыватны гандляр займае ў нас у раёне яшчэ да 80.000 руб. Калі мы сельска-гаспадарчых продуктаў даем на рынак, прыблізна, на 700.000 руб., дык яны расходуюцца коопэрацыяй ня больш, як на 100.000 руб., а, прыблізна, на 500.000 руб. гэтыя сельска-

гаспадарчыя продукты трапляюць яшчэ ад прыватнага гандляра. На гэта—на справу загатоўкі сельска-гаспадарчых продуктаў—трэба зьвярнуць больш увагі. Наша коопэрацыя ў базарныя дні яшчэ не адчуваецца ніколькі, і тыя сельска-гаспадарчыя продукты, якія вывозяцца ў базарныя дні, пападаюць цалкам у прыватныя рукі. І заместа таго, каб коопэрацыя задавальняла нашага спажыўца—яго задавальняе прыватнік. Мы на гэтае да сучаснага моманту зьвярталі мала ўвагі. Нам трэба паставіць пытаньне аб тым, каб нашы сельска-гаспадарчыя продукты больш пападалі ў коопэрацыю, чымся яны пападаюць да сучаснага моманту. Цяпер аб цэнах. Мы маем вялікія дасягненьні ў галіне зьніжэньня розьнічных цэн. Толькі таварыш Адамайціс не паказаў, як прыватнік цягнецца за намі, як ён ідзе па лініі зьніжэньня розьнічных цэн. Я думаю, што трэба было-б адзначыць іменна тое, што прыватнік не адстае па лініі зьніжэньня цэн; і наколькі-б мы ня зьніжалі, усё такі прыватнік раўнуецца па лініі розьнічных цэн, і стараецца цэны як-небудзь прыстасаваць для таго, каб мець большую долю гандлю ў сваіх руках.

Тав. Адамайціс вельмі мала сказаў, памойму, аб нашым экспорце і імпорце. Ён, галоўным чынам, гаварыў аб коопэрацыі, аб розьнічных цэнах, аб зьніжэньні цэн, а тое, што павінна быць самым популярным, самым вядомым для ўсяго сялянства і для рабочых—экспорт і імпорт,—аб гэтым ён сказаў вельмі мала. Аб нашым замежным гандлі ў вёсцы ведаюць яшчэ вельмі мала; трэба яго популярызаваць, трэба больш аб ім гаварыць. У той кніжцы, якую выдаў Наркамгандлю, і аб чым гаварыў тав. Адамайціс, мелася вельмі многа новага, што неабходна было-б цераз друк высьвятляць. Можа сяляне Мазырскай акругі ня ведаюць, што іх грыбы маюць такую каштоўнасьць, можа аб гэтых грыбах і аб іншых продуктах трэба было-б сказаць на ўсю Беларусь моцна для таго, каб гэтым было зацікаўлена ўсё сялянства, асабліва тая частка яго, якая мае магчымасьць гэтыя продукты загатаваць.

Цяпер, т.т., некалькі слоў аб рабоце нашае коопэрацыі. Мы за апошні год маем такое становішча, што ўсяго, што трэба было, ня выпаўнілі, мы нават ня выкарысталі таго фонду па коопэраваньню беднаты, які ў нас ёсьць. Трэба браць курс на тое, каб коопэраваць прыблізна 75 проц. усяго насельніцтва Беларусі на працягу бліжэйшых год. Часьць беднаты коопэравана, але яшчэ шмат не коопэраванай. Гэтаю справаю трэба заняцца.

Мы цэлы год гаворым, т.т., аб млынох. Я лічу, што справаю організацыі млыноў трэба было-б заняцца; трэба было-б тыя млыны, якія знаходзіліся ва ўмоўным карыстаньні, перадаваць у карыстаньне выканаўчых камітэтаў. Трэба было-б як-небудзь так паставіць справу, каб нашы млыны займалі большае месца ў дзяржаўнай справе, чымся дагэтуль, бо амаль усе нашы млыны, асабліва на раёнах, знаходзяцца ў прыватных руках. Аб гэтай справе шмат пісалася, шмат гаварылася, але рабілася вельмі мала.

Некалькі слоў аб тым, што ў коопэрацыі мала было зьвернута ўвагі на барацьбу з растратчыкамі з боку карных органаў. Тав. Наўлянскі назваў лік растрат ў 250.000 р., г. зн. амаль палова ўсяго паявога капіталу. У кожным раёне мы маем па 10.000 р., а часам і больш, растрат. Гэтая справа яшчэ блытаецца і ёй няма канца. Трэба яе ліквідаваць хутчэй, трэба коопэрацыю аздаровіць. Апрача таго, мала надавалі клясавага характару нашай коопэрацыі, і толькі апошнія перавыбары нашай коопэрацыі ішлі выключна па клясаваму шляху. Навокал коопэрацыі была сконцэнтравана актыўнасьць вёскі і прахо-

дзіла адкрытая барацьба бедняка з заможнікам. У справе коопэрацыі бядняк і серадняк робяць столькі, колькі ў перавыбарах саветаў. Калі мы маем такое становішча, што коопэрацыйную сетку трэба скарачаць, дык трэба ўцягваць больш капіталу пайшчыкаў, павялічыць паявы капітал. Трэба, каб наша коопэрацыя больш займалася справаю загатоўкі сельска-гаспадарчых продуктаў, бо нашы сельска-гаспадарчыя продукты збываюцца нашым сялянствам амаль не на ўсе 100 проц. прыватным гандляром.

Старшыня: Слова мае тав. Вараўка.

Тав. Вараўка: Я хацеў, таварышы, сказаць пару слоў адносна недахватаў у нашай коопэрацыі. Аб дасягненьнях я ня буду казаць, таму што яны кожнаму з нас вядомы. Самае галоўнае—тое, што ў нашай коопэрацыі няма ўласных сродкаў столькі, колькі ёй трэба мець. Апрача недахватаў сродкаў да гэтага-ж яшчэ дадамо, што вось, напрыклад, у Барысаўскіх умовах недахват памяшканьняў. Я лічу, што вінавацiць у гэтым трэба нашу беднасьць; комунальная гаспадарка ня можа задаволiць таго, што просiць коопэрацыя. Дзеля гэтага атрымліваецца, што калі ў якім-небудзь рабочым раёне трэба адчыніць краму, то перш за ўсё трэба гэтую краму пабудаваць. Заўсёды мы маем такія моманты, што коопэрацыя пашыраецца, і галоўныя перашкоды яе ў тым, што яна аддае асноўны капітал на будоўлю, гэта значыць у мёртвы капітал.

Некалькі слоў аб тым, што ў нас, напрыклад, ва ўсім Барысаве не існавала хлебапякарні, і толькі прыватны спэкулянт выпякаў хлеб у сваёй кватэры і прадаваў. Была адна хлебапякарня, невядома ў якім годзе пабудаваная; зрабілі акт, і ЦРК яе зачыніў. ЦРК пачаў будаваць хлебапякарню, і было паабяцана некаторымі організацыямі—разумеецца, банкаўскімі,—што будзе адпушчан доўгатэрміновы крэдыт на гэту справу, але яны яшчэ дагэтуль крэдыту не адпусьцілі і ЦРК павінен даваць свае сродкі. Дакладнай цыфры ня ведаю, але, здаецца, 150.000 руб. Яны маюць толькі 100.000 руб. свайго капіталу, а на будоўлю хлебапякарні павінны даць больш 50.000 руб. Хто-ж ад гэтага церпіць? Папершае, сам пайшчык, бо наглядаецца нават крызіс у некаторых таварах, якія трэба загатаваць, і, падругое, напрыклад, накладныя выдаткі. ЦРК кідаецца ва ўсі бакі, каб дзе-небудзь пазычыць 2-3 тысячы, каб можна было так ці інакш пасунуць справу. Ясна, што калі каму трэба пазычыць грошы ў банку, то трэба дысконтаваць вэксалі, г. зн. плаціць проценты. Такім чынам, атрымліваецца вялікая доля накладных выдаткаў не па віне коопэрацыі, і гэтага ў сучасны момант нельга ліквідаваць.

Я хацеў адзначыць, што ў нас яшчэ не навучыліся гандляваць; ў нас маюцца моманты казённых адносін да справы. Маецца, напрыклад, гэткі момант: крамы павінны быць яшчэ адчынены, а яны зачыняюцца на поўгадзіны раней. Я лічу, што тутака трэба павесьці адпаведную тлумачальную кампанію, каб кожны працаўнік ЦРК зразумеў сваё становішча. Мы-ж ведаем, што дзякуючы чарзе і іншым момантам чалавек ня ідзе ў коопэрацыю, а ідзе ў прыватную. Гэтыя зьявішчы трэба зьнішчыць.

Цяпер яшчэ адносна харчаваньня. У нас наглядаецца такое становішча, што нават савецкія працаўнікі перастаюць хадзіць у сталоўку ЦРК і ідуць палуднаваць у прыватную. У нас гэта было адзначана на пасяджэньні прэзыдыуму Гарсавету, як нездаровае зьявішча. Ня гледзячы на тое, што ў ЦРК абед каштуе 42 кап., многія ўсё-ж такі ідуць у прыватную сталоўку, дзе плацяць 50 кап. Я лічу, што на гэта трэба будзе зьвярнуць у далейшым увагу і такое зьявішча зьнішчыць.

Старшыня: Слова мае тав. Стрэле.

Тав. Стрэле: Мне здаецца, што адно з галоўных пытаньняў у сучасны момант у дзейнасьці Наркамгандлю ёсьць работа па зьніжэньню розьнічных цэн, а між тым гэтая работа, з пункту погляду вынікаў, якія мы жадалі атрымаць, зьяўляецца нездавальняючай і неадпавядаючай той значнай працы, якую на мясцох прарабілі. Па даных тав. Адамайціса і па тых цыфрах, якія мы маем на мясцох, гэтае зьніжэньне розьнічных цэн вагаецца ад 2 да 5 проц., што далёка невыстарчаюча.

Да дасягненьняў у рабоце па зьніжэньню розьнічных цэн можна аднесьці некаторае рэгуляваньне і ўнясеньне плянавасьці ў галіне гранічных надбавак. Вось і ўсе тыя дасягненьні, якія мы маем у выніку вялізарнай працы, якую праводзілі на мясцох ня толькі органы ўлады, але грамадзкія, коопэрацыйныя і іншыя організацыі.

У сувязі з гэтым трэба адзначыць, што работа па зьніжэньню розьнічных цэн, як маючая актуальнае значэньне, павінна ў далейшым праводзіцца больш рашуча, трэба больш шырока прыцягваць у гэтую работу шырокія колы рабочых і сялянскіх мас.

Бязумоўна, трэба згадзіцца з тав. Наўлянскім у тым, што павялічэньне тарыфу, акцызу і іншыя аб'ектыўныя ўмовы адбіліся на нормальнай працы па зьніжэньню розьнічных цэн. Але мне здаецца, што на гэты бок тав. Наўлянскаму ня трэба было націскаць, бо галоўнае заключаецца ня ў гэтым. На мой погляд, галоўнае заключаецца ў тым, што да гэтага часу яшчэ нашы гандлёвыя організацыі не зразумелі належным чынам важнасьці і неабходнасьці работы па зьніжэньню розьнічных цэн, што ў нашай коопэрацыйнай нізавой сетцы пытаньні, каб атрымаць лепшы балянс і больш прыбыткаў, затушоўваюць работу па зьніжэньню розьнічных цэн. І мне здаецца, што тав. Няўлянскаму ў сваёй прамове, як кіраўніку спажывецкае коопэрацыі, трэба было гаварыць не аб тарыфах, акцызах, падатках і г. д., а больш яскрава завострыць пытаньне аб неабходнасьці зразуменьня важнасьці работы па зьніжэньню розьнічных цэн нізавой сеткай спажывецкай коопэрацыі. Мы, вядома, павінны згадзіцца, што трэба імкнуцца да атрыманьня прыбыткаў. Трэба імкнуцца да нормальнага накапленьня, але, разумеецца, тутака зусім не патрэбны такія некарысныя гутаркі, што мы нібы яшчэ пагаворым аб нормальным прыбытку і г. д. Мне здаецца, што ўжо да гэтага часу трэба было дагаварыцца, які прыбытак зьяўляецца нормальным. Між тым, я чуў (і, здаецца, тав. Наўлянскі казаў), што аб гэтым мы яшчэ пагаворым.

(Наўлянскі: Я гэтага не гаварыў).

Гэта запісана ў стэнограме, можна прачытаць.

Цяпер яшчэ адно пытаньне ў галіне зьніжэньня розьнічных цэн— гэта тая суровая політыка, якую, зразумела, неабходна праводзіць і якую да гэтага часу праводзіў наш Наркамгандлю,—суровая політыка па прыцягненьню да судовай адказнасьці і г. д. і г. д. Гэта, зразумела, неабходна, але ў кожным выпадку яе трэба праводзіць абдумана. А між тым мы бачылі, я-бы сказаў, не заўсёды сур'ёзны падыход. Мы наглядалі на мясцох такія выпадкі, калі прыяжджае інспэктар Наркамгандлю, абляціць акругу, як мэтэор, і едзе назад у Менск, так што ты нават не заўважыш, дзе ён быў; належным чынам ён не ўзгадняе сваіх вынікаў з мясцовымі організацыямі, падхопіць некалькі прыкладаў, і прыяжджае ў Наркамгандлю. Тутака пачынаюцца гутаркі, спрэчкі і ў выніку—справа перадаецца ў суд. На суд прыяжджае памоцнік пракурора Рэспублікі, акружны суд выяжджае на месца, і ў выніку маем пастанову суда: справу спыніць за адсутнасьцю злачынства. І выходзіць, што тое жалеза, аб якім гаварыў інспэктар Наркамгандлю і адносна

якога ім быццам знойдзена злачынства, на працягу доўгага часу ня было нават у коопэрацыі; або выходзіць, што Наркамгандлю жадаў прыцягненьня да суду Чырвонага крыжу за тое, што там было знойдзена перавышэньне выдаткаў на нязначную суму, у той час, калі больш яскравыя, злосныя і вочавідныя факты ня былі заўважаны.

Гэтую зьяву трэба сёньня адзначыць. Суровая палітыка павінна праводзіцца, але ня трэба зьвяртаць увагі на дробязі; трэба выяўляць больш яскравае, і тады мы будзем мець лепшыя вынікі.

Калі мы гаворым у сучасны момант аб зьніжэньні розьнічных цэн, то ясна, што ўся работа ў гэтай галіне ўпіраецца ў пытаньне рацыяналізацыі гандлёвай сеткі. Гэтая рацыяналізацыя павінна быць праведзена і павінна пайсьці па шляху памяншэньня тых зьвяноў, праз якія праходзяць тавары, пакуль яны даходзяць да спажыўца. Але і тут таксама ня трэба захапляцца і ня трэба думаць, што скарачэньне аднаго ці двух акруговых спажывецкіх саюзаў разьвяжа ўсю справу. Мне здаецца, што гэта пытаньне павінна быць пастаўлена больш шырока, трэба паставіць пытаньне аб рацыяналізацыі наогул усёй сеткі, а ня толькі аб ліквідацыі якога-небудзь Полацкага, Мазырскага або Калінінскага саюзу. Пытаньне гэтае трэба зьвязаць з пытаньнем аб узаемаадносінах Дзяржгандлю з коопэрацыяй, з пытаньнем ліквідацыі некаторых аддзяленьняў сындыкатаў, трэстаў і г. д.

(Адамайціс: Я сказаў).

А ня трэба ўсё пытаньне прыводзіць да скарачэньня двух-трох саюзаў і гаварыць, што ў выніку гэтага мы будзем мець рацыяналізаваную гандлёвую сетку.

І яшчэ адносна саюзаў. Мне здаецца, што да пытаньня ліквідацыі некаторых сельсаюзаў трэба падыходзіць больш асьцярожна і нельга ставіць гэтае пытаньне лёгка. Тут, напрыклад, гаварылася аб тым (здаецца, нават тав. Адамайціс казаў), што злучэньне некаторых саюзаў аздаровіць усю сетку.

(Адамайціс: Я гэтага не гаварыў).

А ўсё-ж такі такая думка была. Зразумела, гэтая думка—няправільная, таму што, калі зробім злучэньне хворага саюзу з здаровым, то мы будзем мець у выніку хворы саюз. І калі, напрыклад, Полацкі саюз, хоць і маленькі, але здаровы, пажэнім з хворым Віцебскім саюзам, дык можам атрымаць адзін хворы саюз.

Калі мы гаворым аб скарачэньні сеткі акруговых саюзаў спажывецкай коопэрацыі, дык трэба мець на ўвазе новае адміністрацыйнае і гаспадарчае раёнаваньне; трэба мець на ўвазе, што тая экономія, якую мы атрымаем ад ліквідацыі саюзу, будзе вельмі нязначная, бо ўсё роўна, ліквідаваўшы саюз у Мозыры, прыдзецца там пакінуць аддзяленьне; такім чынам, скароцяцца некалькі адзінак, але апарат застанецца, і вынікі ад гэтага скарачэньня будуць вельмі нязначныя. Калі рэальныя дасягненьні, у сувязі з скарачэньнем гэтых адзінак, параўнаем з організацыйным пагоршаньнем у сэнсе абслугоўваньня нізавой сеткі, то над гэтым трэба падумаць. Там, дзе яўна вынікае неабходнасьць ліквідацыі саюзу спажывецкай коопэрацыі, зразумела, трэба паставіць пытаньне аб ліквідацыі, але аб іншых трэба падумаць.

Яшчэ пару слоў я хацеў сказаць аб мясазагатоўках. Продукты жывёлаводзтва ў рыначным звароце займаюць усё большае і большае месца. У сувязі з гэтым, мясазагатоўкі, разумеецца, павінны ў нас на Беларусі адыгрываць значную ролю. Напрыклад, у Мозырскай акрузе

мясныя загатоўкі павінны мець і фактычна маюць вялікае значэньне*). Але калі паглядзім, як рэгуляваліся гэтыя мясазагатоўкі, як працаваў Белмясгандаль, то мы ўбачым, што тут зроблена работа нязначная параўнаўча з тым, што трэба было зрабіць. Праўда, Белмясгандлю цяжка працаваць, і неабходна было-б яго ўзмацніць своечасова, даўшы сродкі для звароту, але гэтага да апошняга часу ня было. Слабасьць Белмясгандлю, несваечасовасьць крэдытаваньня коопэрацыі перашкаджалі працы і ўскладнялі яе, што адчувалася на Мазырскай акрузе ў галіне мясных загатовак, якія там адыгрываюць вялікую ролю. Тав. Адамайцісу ў сваім дакладзе па пытаньню аб мясных загатоўках трэба было яго завастрыць, бо яно мае надзвычайна вялікае значэньне.

Старшыня: Слова мае тав. Арановіч.

Тав. Арановіч: Таварышы, зьніжэньне розьнічных цэн у сучасны момант зьяўляецца адным з асноўных пытаньняў, галоўным чынам, таму, што для захаваньня рэальнай заробнай платы адзіным мэтодам зьяўляецца зьніжэньне розьнічных цэн. Я асабіста працую ў камісіі па зьніжэньню розьнічных цэн, як прадстаўнік профсаюзу, і павінен усё-ж такі канстатаваць, што камісія ў сваёй працы сустрачае пэўныя перашкоды. І я ў поўнай меры згодзен з тав. Адамайцісам, што гэтыя перашкоды сустрачаюцца з боку нашых гандлёвых і коопэрацыйных організацый. Узяць хоць-бы самы лепшы коопэратыў або самы лепшы ЦРК, у сэнсе яго накладных выдаткаў. Мы атрымліваем пэўную перашкоду з боку кіраўнікоў організацыі, якія гавораць, што ня трэба весьці такой сыстэмы работы. Можа яны і маюць рацыю ў некаторых адносінах, бо маюцца розныя ўмовы працы. Калі параўнаем працу нашага Менскага ЦРК з Слуцкім або Полацкім, то ў адносінах дарагоўлі памяшканьня яны можа і маюць рацыю, але ўсё такі, калі мы бяром тыя ці іншыя абкладаньні, то камісія па зьніжэньню розьнічных цэн правільна робіць, калі бярэ ў аснову найменшае абкладаньне накладных выдаткаў.

Цяпер я хацеў спыніцца на зьмяншэньні гандлёвых выдаткаў. Што-ж мы тутака маем? У які бок зьвяртаюць увагу нашы гандлёвыя і коопэрацыйныя організацыі па пытаньню аб зьніжэньні гандлёвых выдаткаў? Самы лепшы шлях—гэта скарачэньне штатаў. Як падыходзяць нашы гандлёвыя і коопэрацыйныя організацыі да пытаньня аб скарачэньні штатаў? Характэрна, што калі яны падыходзяць да гэтага пытаньня ня з пункту погляду рацыяналізацыі, а з пункту погляду дасягненьня пэўных эфэктаў, якія зараз-жа даюць вынікі, гэта зн. з пункту погляду скарачэньня адзінак. Запраўды, я ведаю, паколькі працую ў такім саюзе, што рацыяналізацыя апарату—праца не на адзін дзень і не на адзін месяц. Гэта вымагае доўгага часу, але ўсё-ж такі можна было-б атрымаць вялікія паляпшэньні, вывучыўшы гэтае пытаньне. Характэрна, што нашы гаспадарнікі пры скарачэньні штатаў перш за ўсё зьвяртаюць увагу на скарачэньне опэрацыйнай групы, гэта зн. таго прадаўца, які ў штодзеннай сваёй працы прыносіць карысьць, г. зн. зьяўляецца тым працаўнікам, які павялічвае зварот. Мы казалі: „Вы не скарачайце штатаў опэрацыйнай групы, таму што памяншэньне апарату на аднаго прадаўца ёсьць памяншэньне вашага звароту, бо мы ведаем, што дагэтуль яшчэ маюцца чаргі ў вашых коопэрацыйных крамах. А лепей зьвярнеце ўвагу на кіруюча-рахунковы апарат“. Тутака нам прыходзіцца змагацца з пэўнымі перашко-

*) У даваенныя часы і ў сучасны момант у Мазырскую акругу ўвозілася каля 400.000 пудоў збожжа ў той час, калі штогод вывозілася да 10.000 галоў быдла.

дамі. Мы гаварылі: „Вы зьвяртаеце ўвагу не на тое, на што трэба“. Прыходзіцца напамінаць гаспадарнікам, што трэба скарачаць кіруюча-рахунковы апарат, што ён занадта разбух і павялічвае накладныя выдаткі.

Учора тав. Адамайціс зьвяртаў увагу на кошт апарату і прыводзіў цыфру ў 3—4 мільёны рублёў. Я думаю, што ён зрабіў маленькую памылку. Ён павінен быў сказаць, наколькі павялічыўся зварот, якія процантныя адносіны да звароту. Мы ведаем з цыфраў, што ўсё такі накладныя выдаткі паменшыліся, процантныя адносіны да звароташ паменшыліся, і ў гэтым стасунку маецца многа дасягненьняў; ніхто не гаворыць аб тым, каб у далейшым неабходна было прыняць меры ў сэнсе памяншэньня накладных выдаткаў. Тав. Адамайціс параўноўваў з прыватнікам. Я крыху ведаю прыватніка. Справа ў тым, што параўнаць кошт апарату прыватніка і кошт апаратаў дзяржаўных і коопэрацыйных організацый ні ў якім выпадку нельга. Я ведаю, як працуе прыватнік (А д а м а й ц і с: А нагрузка, а звароты?). Мы ведаем, якая нагрузка. Мы ведаем, як працуе прыватнік: ён працуе з жонкаю, з дачкою, з сёстрамі; яны ўсе працуюць, ніякага соцыяльнага страхаваньня ня плацяць, працуюць неабмяжованы час, у іх няма рэгуляваньня часу гандлю. Ня гледзячы на тое, што саюз прадставіў у Акрвыканком проект аб рэгуляваньні гандлёвага дню, прыватнікі гандлююць, пачынаючы ад 9 гадзіны раніцы і да 12 гадзіны ўначы. (Я ц к е в і ч: Няправільна!). Правільна,—я вам гэта давяду. Калі яны бяруць яшчэ аднаго работніка, то ім дазваляецца гандляваць да 12 гадзіны. Мы прадставілі проект у Акрвыканком, але ён чымусьці там залежваецца; я ня ведаю, дзякуючы якім прычынам. У той час, як прыватнік ня мае рэгуляванага гандлёвага дню, гэтае рэгуляваньне маецца ў гандлёвых організацыях. Мы сочым і ўсе сочаць за тым, каб ня было вялікага працоўнага дню, чымся належыцца. Хоць тут адзін таварыш гаварыў, каб нашы прадаўцы не адносіліся так бюрократычна і не адмаўляліся, калі трэба пастаяць яшчэ поўгадзіны, але я павінен супакоіць гэтага таварыша, што прадаўцы сядзяць ня толькі па лішняй поўгадзіне, але і па тры гадзіны. Наогул, наш гандлёвы апарат не такі, каб выганяць пакупнікаў. Тыя пакупнікі, якія знаходзяцца ў краме, заўсёды здавальняюцца.

Раўняць прыватніка з коопэрацыяй дзяржаўнага гандлю ні ў якім выпадку нельга. Я не кажу, што ня могуць быць зьменшаны накладныя выдаткі; ясна, што мы павінны да гэтага імкнуцца. Таварыш Шэйнін зьвярнуў увагу на тую справаздачнасьць, якая маецца ў нас. У гэтым кірунку трэба зьвярнуць яшчэ большую ўвагу, каб гэтая справаздачнасьць была зьменшана; апрача таго, вы ведаеце, як розныя рэгулюючыя органы робяць абсьледваньне нашага дзяржаўнага і коопэрацыйнага гандлю. За якія-небудзь 6 месяцаў такія абсьледваньня вымагаюць вельмі многа працы ад кожнай коопэрацыйнай адзінкі. РСІ робіць абсьледваньне,—падрыхтоўвай ім матар'ялы. Яшчэ ёсьць розныя ўстановы, якія робяць абсьледваньне нашых гандлёвых і коопэрацыйных організацый, і ясная справа, што гэта дае многа працы нашаму апарату, калі да гэтага яшчэ дадаць штодзенныя вымаганьні розных справаздач.

Мы маем прыклад, калі ў аднэй установе справаздача была ўжо гатова (тав. Шэйнін аб гэтым ведае!), калі справаздача была ўжо адаслана, з цэнтру прыслалі новыя формы, і прышлося пачынаць ўсе спачатку і пасадзіць цэлы штат новага апарату, каб гэтую справаздачу загатаваць (Ш э й н і н: На новыя два месяцы). Ясна, што ажур бухгальтэрскіх кніг затрымліваецца. Праўда, РКК і РСІ ўзяліся цяпер за вывучэньне гэтага пытаньня. Калі мы возьмем нагрузку нашага ган-

длёвага працаўніка, то мы маем больш 3.000 р. Гэтага досыць! Таварыш Адамайціс, гаварыць аб зьмяншэньні гандлёвага апарату ні ў якім разе нельга.

Цяпер адносна працы Наркамгандлю і ўвязкі яго працы з масаваю. Я думаю, што як праца па зьмяншэньню цэн, гэтак і праца Наркамгандлю ня можа заставацца толькі ў сьценах Наркамгандлю. Правільна заўважыў т. Адамайціс, што трэба прыцягнуць масу да гэтае працы. Я думаю, што Наркамгандлю зрабіў нядобра. Профсаюз у гэтых адносінах зрабіў вельмі многа: ставіць даклады на агульных сходах і прыцягвае масы на гэтыя сходы, але справа ня ў гэтым, справа не ў дакладах, а справа заключаецца ў практычным прыцягненьні мас да гэтае працы, г. зн. у прыцягненьні экономкамісіі і экономнарады да гэтага пытаньня. Калі інспэктар Наркамгандлю прыходзіць абсьледваць тую ці іншую організацыю, ён павінен не пасрэдна зьвязвацца з нізавою ячэйкаю гэтай гандлёвай або коопэрацыйнай адзінкі. У гэтых адносінах мы нічога падобнага ня бачым. Ня глядзячы на тое, што профсаюз савгандальслужачых офіцыйна зьвяртаў на гэта ўвагу, ня гледзячы ня тое, што ў прэзыдыуме ВЦСПС стаяў даклад, да гэтага часу я ня бачу ніякага поступу ў гэтым пытаньні. Няма ўвязкі працы Наркамгандлю, галоўным чынам, у пытаньні зьніжэньня рыначных цэн; няма ўвязкі, якая павінна быць з масамі; няма популярызацыі гэтага пытаньня. Наркамгандлю на сходах рабочых ня ставіў гэтага пытаньня. Гэтае пытаньне трэба популярызаваць. Бяз удзелу мас, бяз удзелу экономкамісіі мы нічога не дасягнем ні ў сэнсе зьніжэньня цэн, ні ў сэнсе зьніжэньня накладных выдаткаў. І ў зьвязку з гэтым я хацеў спыніцца яшчэ на адным пытаньні. Гэта аб адносінах нашых гаспадарнікаў, галоўным чынам, гандлёвых організацый да экономработы. Трэба адзначыць, што ў гэтых адносінах ёсьць некаторая ўвязка, але ўсётакі ня тое, што было-б пажадана. Яшчэ засталіся скэптычныя адносіны да працы нашых экономкамісій, а між тым бяз удзелу рабочых мас, бяз удзелу служачых мы нічога не дасягнем у сэнсе паляпшэньня самога апарату. Цяпер я хацеў-бы спыніцца ў некалькіх словах на нашым гандлёвым апараце. Мы ведаем (хаця т. Адамайціс учора адзначыў, што нібы залежу тавараў няма) і я павінен сказаць, што ўжо заўважваецца залеж тавараў, іменна мануфактуры, апрача сукна. З гутарак з прадаўцамі вывілася, што няма такога попыту, як раней. Ясна—чаму: не таму, што няма патрэбнай мануфактуры ці іншых прадметаў, а таму, што пакупнік расцэньвае цяпер тавары інакш—ён не бярэ цяпер ужо тое, што яму даюць, а ён выбірае. І дзеля гэтага ў адносінах да тавару павінна быць пастаўлена пытаньне аб якасьці яго і аб ролі і значэньні гандлёвага апарату. Якія мы маем адносіны да нашага гандлёвага апарату з боку гаспадарнікаў? Мы заўважваем вялікую цякучасьць складу нашых коопэрацыйных організацый. Няма ўжо старога мэтоду, калі гаспадар добрага прадаўца стараўся захаваць, нават даваў зарплату на 1 р. больш. Былі служачыя, якія служылі па 20—30 год, дзеля гэтага яны ведалі і жаданьні пакупнікоў, і якасьць тавару і г. д. А між тым мы заўважваем самыя здрадніцкія адносіны да прадаўца. Зволіць прадаўца — гэта самая лёгкая справа. Натуральна, такая цякучасьць складу нашых гандлёвых коопэрацыйных організацый мае ўплыў таксама і на кваліфікацыю работніка; няма і зацікаўленасьці работніка ў сэнсе паляпшэньня работы, няма зацікаўленасьці ў сэнсе вывучэньня пакупніка.

Я думаю, што ў сучасны момант, калі мы падыйшлі да такога пэрыоду, калі пакупнік вымагае ўжо якасьці тавару, — трэба будзе зьвярнуць вялікую ўвагу на падрыхтоўку нашага гандлёвага апарату.

Старшыня: Слова мае тав. Тоўсьцік.

Тав. Тоўсьцік: Вось, таварышы, я хачу вам растлумачыць нешта. Усе крычаць, і адзін таварыш тутака казаў, што няварта ў кооперацыю ўносіць пай, што коопэрацыя не дае таго, не дае сяго; дорага бярэ за плугі. Я таксама, таварышы, быў рабочым і 15 год працаваў на ільне, а цяпер ужо не працую, бо развучыўся. Гэта—работа суровая: трэба раскладваць па гатунках і памятаць, дзе які гатунак ляжыць. Калі жменьку пакласьці ў іншы гатунак, то ўжо атрымаецца поўпуда і ўжо тавар пойдзе за 10 нумар. І вось—колькі страты,—тое самае і з коопэрацыяй. Я хаджу па мястэчку Ляды, са мною вітаюцца, усе мяне ведаюць, і я кажу кабетам: „Куды кладзяцё жменю?—ня туды, куды трэба!“ Калі ў коопэратыве закупілі лён, калі ён доўга ляжыць, то гэта-ж ня хлеб: не зьясі. Возьмем, напрыклад, плугі. У старыя часы, як толькі выходзілі плугі, то я за драўляны плаціў 12 рублёў з чвэрцю, а потым, калі пабудавалі гэтыя фабрыкі, то пачалі прадаваць—бяз чвэрці. Вырабаў мала, а попыт вялікі. У нас цяпер ёсьць саўхозы, паказальныя гаспадаркі. Я сам з гораду Горкі ехаў, паглядзеў—трактар работае. Я—колькі жыву—ня бачыў ні разу: трашчыць, жужжыць. Многа народу сабралося. „Вось, гавораць, дзядзька, добра!“ Я пастаяў, паглядзеў, а трактар ужо значную плошчу абрабіў. А што, калі коопэрацыі ня будзе? У прыватніка мы куплялі, але нічога ў нас ня было. Сохі былі драўляныя, а сабе прыватнік камяніцу выбудаваў. А за 3-4 гады існаваньня коопэрацыі ў нас ужо машыны зьявіліся ў сельска-гаспадарчай коопэрацыі. Дзе мы-б узялі трактар? Ніхто-б нам ня даў, а коопэрацыя нам дае магчымасьць атрымаць; камітэты ўзаемадапамогі дапамагаюць нам, на выплату даюць,—і сялянству вялікая карысьць. Ачышчаем насеньне, і ёсьць сродкі для таго, каб урадзілася лепшае збожжа. Ёсьць на вёсцы горлапаны, якія гавораць, што ў коопэрацыю ня пойдуць, што коопэрацыі яны ня хочуць і ведаць. Так было на адным сходзе. Я кажу, таварышы, што гэта няправільна. „А нічога цяпер, гавораць, з беднатой ня зробіш“. Абвінавачваюць коопэратыў, што няма ні таго, ні сяго. А хто вінен?—Само насельніцтва. Дзяржава і бедняку і серадняку ідзе насустрач. Бярэ селянін грошы, яму даюць тэрмін; праходзіць тэрмін—пасылаюць яму павестку, каб аднёс грошы; і па павестцы не дае—тады ў суд. Я быў на судзе і сам ведаю аб гэтым. Я казаў, таварышы, што так нельга: гэта наша дапамога, а вы што робіце? Адзін быў такі шалёны—фігу выставіў і гаворыць: „Душы ня возьмеш!“ Ён грошы ўзяў, жонцы сукенку зрабіў, а ў коопэрацыю грошай не нясе. Калі ты ўзяў грошы, то трэба ў тэрмін зьвяртаць; тады і коопэрацыя будзе. А то бегаюць туды-сюды, шукаюць, і па вэксалю бяруць грошы. Калі пойдзеш да прыватніка, то ў яго ёсьць усё, але зьдзярэ ўсё, крыльлі зьдзярэ з селяніна. Калі прыватнік гандлюе, то і дачка і сын гандлююць; у нашым мястэчку ёсьць такі. Прыватнік хоча ад селяніна ўкрасьці, і дачка і сын яму дапамагаюць.

Старшыня: Слова мае тав. Лубуш.

Тав. Лубуш: Гледзячы па дакладу, а таксама па спрэчках, прыходзіцца сказаць, што пытаньню экспорта сапраўды аддаецца вельмі мала ўвагі ў нас на Беларусі. Таксама і па працы на працягу 2-х гадоў у Нямеччыне заўважаецца, што ў гэтых адносінах ня ўсё добра. Таварыш Адамайціс абмежаваўся констатаваньнем, што балянс у нашым гандлі пакуль што актыўны. Але яшчэ большая актыўнасьць гэтага балянсу была ў нас у 1924-25 опэрацыйным годзе, у 1925-26 годзе балянс стаў менш актыўным. Цяпер, таварышы, за першы квартал гэтага опэрацыйнага году мы ўжо маем некаторыя, так сказаць, пад-

ставы задумацца, ці на доўга ў нас захаваецца гэтая актыўнасьць. Я магу гаварыць толькі па звароту ў Нямеччыне, але паколькі гэтыя звароты складаюць пераважную большасьць, думаецца, што яны будуць характэрны для ўсяго гандлю, паколькі большасьць прадаецца і вывозіцца іменна ў Нямеччыну. За 1925-26 г. вывезена з Нямеччыны ў долярах 650.270 р., а вываз у долярах—1.452.000, значыцца,—вялікае перавышэньне вывазу над увозам. Але за першы квартал гэтага году мы ўжо паслалі заказаў толькі на 497.500 руб., вывезьлі толькі на 370.000 руб. Як бачыце, таварышы, ужо, прынамсі, у частцы гандлю—у Нямеччыне—вялікі пасыў. І мне здаецца, што гэта зусім натуральна, бо за гэтыя два гады прогрэс у галіне імпорту—вельмі вялікі; гэта констатаваў тав. Шэйнін, што цяпер пачынаем будаваць новыя фабрыкі замест часткі продуктаў, якія закупілі год-два таму назад. І гэты рост прамысловасьці пойдзе і далей, можна думаць, яшчэ больш шпаркім тэмпам. Таксама і нашая сельская гаспадарка ўсё больш і больш мае патрэбу ў машынах, і разумеецца, што калі экспорт будзе стаяць на месцы і ня будзе далей разьвівацца (а ў мяне ўражаньне, што ён пакуль што стаіць на адным месцы), тады, значыцца, ён будзе адставаць, і вельмі хутка адставаць, ад нашага імпорту. Гэта ўжо, мне здаецца, для нас будзе вялікаю пагрозаю, значыцца, зусім мае рацыю тав. Каранеўскі, калі кажа, што ў нас яшчэ мала згуртавана ўвагі ўсіх і кожнага ў пытаньнях экспорту, што гэта пакуль што яшчэ ёсьць толькі справа ведамственная, можа быць, Дзяржгандлю і часткова—коопэрацыі. Гэта яшчэ далёка нездавальняюча.

Калі паглядзім тыя віды экспорту, якія мы дагэтуль маем, дык ня прыходзіцца сумнявацца, што ў нас ужо ёсьць вялікія посьпехі ў апрацоўцы, упакоўцы, стандарызацыі экспорту і г. д. Няма больш сурпрызу з яйцамі, якія вывозяцца з Беларусі; няма больш непаразуменьняў з рэштай продуктаў, якія экспортуюцца, бо яны ўжо адпавядаюць вымаганьням замежнага рынку. Але туть ёсьць іншая справа, што самыя важныя віды экспорту ня толькі не пашыраюцца ў сваіх абхватах, але зноў такі, гледзячы на опэрацыі з Нямеччынай, нават скарачаюцца. Напрыклад, летась мы экспортавалі пушніны значна больш, чым у гэтым годзе, гэта можна сказаць амаль з поўнаю ўпэўненасьцю, таму што пушніна ідзе пераважна ў Нямеччыну, іменна—у Лейпцыг. У гэтым годзе пушніны мы атрымалі менш, таму што на Дзяржгандаль б'юць і прыватнікі і розныя суполкі. Пры гэтым наш Дзяржгандаль ня мае належных сродкаў акурат тады, калі ідзе самая сьпешная загатоўка, калі кожны дзень мае вялізнае значэньне. Іменна ў гэты час ён ня мае магчымасьці ў належнай меры забясьпечыць грашыма свае аддзяленьні і загатпункты. У выніку гэтага, пушніна ўцякае з нашых рук, а такім парадкам мы гэты загатоўчы сэзон ужо часткова праміргалі. Мне здаецца, што гэта адно з найважнейшых пытаньняў. Буйныя крокі ўжо, паколькі мне вядома, у гэтых адносінах зроблены, але тут яшчэ трэба шмат і шмат чаго зрабіць. Я лічу, што пушніна, якую можа даць Беларусь, можа быць у значна большым ліку атрымана, чым мы яе атрымлівалі дагэтуль, і дарэчы сказаць, яна цэніцца надта і надта добра: асобныя гатункі пушніны, напрыклад; тхор, куніца, заяц, ліс і інш., ідуць не на шмат ніжэй пушніны паўночных раёнаў нашага Саюзу.

Гэта аб тых продуктах, якія вывозілі да гэтага часу. Але справа ў тым, што мы цяпер пачалі вывозіць некаторыя новыя віды, напрыклад, воўну. І што-ж выходзіць. Трэба ведаць, што наогул усякая фабрыка, якая перарабляе тую ці іншую сыравіну, прыладжвае свае машыны і ўсю сваю вытворчасьць да пэўнага выгляду сыравіны. Калі

мы вывозім сыравіну, неадпаведную сыравіне іншых экспортаў, г. зн. горшага гатунку, дык ясна, што гэта сыравіна—воўна альбо іншы тавар ня можа знайсьці сабе збыту, паколькі ён не адпавядае патрабаваньням замежнага рынку. Дарэчы сказаць, асабліва наша воўна ад кароў, якая вывозіцца Дзяржгандлем, вызначаецца вельмі вялікай колькасьцю бруду. І, ясна, што фабрыкант ня вельмі ахвотна купляе гэты гатунак, бо яму трэба перарабляць і г. д. і г. д.; і дзеля гэтага наша воўна цэніцца ў тры разы таней, як гатункі іншых экспортаў. Між іншым, калі ўжо гэты продукт вывозіць, то думаю, што ў нас маецца поўны сэнс утварыць апрацоўку гэтага продукту на месцы як сьлед і адпраўляць яго за граніцу ў зусім чыстым выглядзе. У нас рабочых рук для гэтай пераапрацоўкі хваціць, і ў нас ёсьць усе магчымасьці гэта апрацаваць і вывозіць у лепшым выглядзе.

Затым, я думаю, што ў нас у масах няма такога разуменьня аб тым, якую вялікую ролю можа адыграць усялякае, як кажуць, глупства ў гаспадарцы, усякая нітка. Калі мы да гэтага часу зусім ня вывозілі такіх прадметаў, як, напрыклад, косьці, пух, пер'е, капыты і г. д., то гэта, мне здаецца, зьяўляецца вялікім недахопам. Відавочна, што ўсё гэта ня зьбіраецца і прападае; хоць у кожнай гаспадарцы гэтыя прадметы ў тэй ці іншай меры ёсьць. І калі-б кожны гаспадар у вёсцы, альбо ў горадзе ведаў, што косьці трэба пасьля абеду зьбіраць, што трэба зьбіраць пух і пер'е, пасьля таго, як абшчыпаў курыцу і г. д., то, я думаю, што мы тады будзем сапраўды менш пускаць грошай па ветры, а з гэтага зробім добры фонд для прамысловасьці, якая будуецца па імпорту сельгасмашын.

Так што на гэтае пытаньне, бязумоўна, трэба зьвярнуць увагу, і гэта ёсьць, як мне здаецца, ня толькі справа аднаго Дзяржгандлю альбо коопэрацыі, але гэта ёсьць справа кожнага асобнага гаспадара.

Яшчэ скажу аб тым, што некаторыя прадметы нашай сельскай гаспадаркі, нават асноўныя, як малочныя продукты, мясныя продукты і г. д., да гэтага часу ня вывозяцца. Ня прыходзіцца сумнявацца, што пры палепшаньні гэтай справы, мы таксама можам знайсьці добры збыт нават такім пабочным сельска-гаспадарчым продуктам, як пчалярства, трусаводзтва і інш., якія знойдуць вельмі і вельмі добры збыт, і на якія ў нас зусім не зварочваецца ўвагі. Усе гэтыя выгляды, узятыя разам могуць нам даць куды большы экспорт, чым да гэтага часу.

Ёсьць яшчэ адзін выгляд, на які таксама варта было-б зьвярнуць увагу, і які да гэтага часу зусім адсутнічае ў складзе нашага экспорту,—гэта розныя астачы і поўфабрыкаты нашай прамысловасьці. У сучасны момант, у частковасьці, заграніцай наглядаецца вялікі попыт на нашыя дубільныя скуры. Напрыклад, на юхту. Зразумела, у нас на гэта вялікі попыт, але я думаю, што мясцовым органам усёткі, ня гледзячы на попыт у сваёй старонцы, што-небудзь можна і экспартаваць. Тое-ж самае і па іншых галінах прамысловасьці, як, напрыклад, харчовая прамысловасьць: я лічу, што яна магла-б даць куды больш жмыхоў і іншых рэштак свае вытворчасьці, чым да гэтага часу. Усё гэта трэба было-б сконцэнтраваць і выкарыстаць.

Коратка гаворачы, пытаньні экспорту ў нас яшчэ стала не распрацованы і пакуль што застаюцца яшчэ справай асобных двух організацый, а маса, асабліва сялянская маса, у гэтую справу ня ўцягнута і не зацікаўлена. Гэтыя галіны гаспадаркі, на маю думку, могуць у нас даць вельмі многа.

Я лічу, што адносна экспорту справа зусім ясная, і пара ўжо пастанавіць цьвёрда, што наш экспорт у цяперашнім выглядзе больш ня

зможа пакрыць нашага імпорту, патрэба ў якім узрастае. Для гэтага трэба прыняць цэлы шэраг мерапрыемстваў, каб знайсьці новыя выгляды экспорту, каб павялічыць тыя выгляды, якія мы вывозілі да гэтага часу, і каб на пытаньні экспорту была сконцэнтравана ўвага ня толькі паасобных органаў, але і ўсяго насельніцтва.

Далей—пару слоў адносна нашай работы ў Нямеччыне па імпорту. Тут асабліва многа ня прыдзецца гаварыць, апрача таго, што ў апошні час значна зьмяніліся ўмовы работы з нямецкімі фірмамі.

Год таму назад было-б зусім правільна, калі-б я сказаў, што мы працуем з больш буйнымі асобнымі прыватнымі фірмамі. Цяпер гэта ўжо будзе няправільна. Калі апошнія гады нямецкая прамысловасьць сконцэнтравалася ў вялізарных разьмерах, няма амаль такое галіны прамысловасьці і вытворчасьці, якая-б ня была сконцэнтравана і, разумеецца, гэта нам на руку ня ідзе, што концэнтры, якія накіроўваюцца ўнутры-нямецкімі банкамі, а можа нават і замежнымі, вядуць пэўную політыку па загаду сваіх гаспадароў. І, такім парадкам, нашы імпортныя опэрацыі ў Нямеччыне ўскладняюцца, што асабліва заметна ў апошнія часы. Крэдыты, якія мы атрымалі да гэтых пор тэрмінам на 2-4 гады нас ужо цяпер не задавольваюць. Трэба купляць новае абсталяваньне. Вельмі часта бывае, што пабудова аднаго абсталяваньня прадпрыемства займае 3-4 гады. Калі мы маем крэдыты на 2-3 гады, то разумееца, што яны для нас нявыгодны, што мы павінны атрымаць іншыя крэдыты, каб як сьлед абсталявацца. У найбліжшы час трэба будзе дамагацца ўступак з боку нямецкай прамысловасьці, каб яна адмовілася ад таго курсу, які яна ўзяла ў адносінах да нас, г. зн. курсу націску, курсу пагоршаньня, і замяніла больш прыемным для нас. Калі гэта ня ўдасца, то нам, зразумела, можа нават прыдзецца, воляй-няволяй, павярнуцца тварам да другога боку і, такім парадкам, зноў такі прымусіць нямецкую прамысловасьць, якая, дзякуючы імена нашаму супрацоўніцтву, вышла на шлях умацаваньня, прымусіць зноў павярнуцца тварам да нас і пайсьці на тое, што нам будзе патрэбна ў жыцьці.

С т а р ш ы н я: Слова мае тав. Бобрык.

Тав. Б о б р ы к: Я, таварышы, па справе экспорту і імпорту нічога не магу сказаць, таму што я чалавек вядома якое асьветы, але спынюся на фактах, якія мелі месца ў той коопэрацыі, якая ў нас існуе. Поруч на аднэй вуліцы чыгуначная коопэрацыя і ЦРК. І вось, ЦРК і наша коопэрацыя як-бы конкуруюць паміж сабою. Цікава тое, што коопэрацыя запраўды пашла насустрач рабочым і патаніла тавары. Але ў коопэрацыі ёсьць імкненьне нажыць капітал. Бязумоўна, гэта трэба, але не ў такіх разьмерах, як да гэтага імкнуцца. ЦРК і акруговая коопэрацыя павінны былі-б абавязкова ўзяць вываз мяса на рынак у свае рукі, бо калі паглядзіш на рынак, куды селянін прывозіць мяса ў жывым і няжывым выглядзе, то мы бачым, што яго скупляюць прыватныя каўбасьнікі, якія прыходзяць пад вечар, і сяляне па неабходнасьці павінны аддаваць свой тавар па той цане, якую запрапануюць каўбасьнікі. Адсюль і тое цяжкае жыцьцё. Я гэта ведаю, паколькі я сам селянін, а цяпер служу на чыгуначнай станцыі. Прышоў час, прадаць трэба, везьці назад селянін ня можа, таму што няма харчоў, і прыходзіцца прадаваць па тых цэнах, якія запрапануе прыватнік. Але каб гэта было ў руках коопэрацыі, то было-б інакш. Тутака многа гаварылі аб пабудове заводу для пераробкі сыравіны, для таго, каб можна было накіраваць сыравіну за граніцу, але мы ўсе гаворым і гаворым, а калі гэта зьдзейсьніцца? Пакуль што селянін траціць і траціць.

Я хачу даць невялічкі прыклад: у нас была коопэрацыя, якая развалілася дзякуючы нястойкасьці монэты; тады чыгунка зноў падняла пытаньне аб адчыненьні коопэрацыі. Коопэрацыю адчынілі. Сказалі, што трэба ўносіць пай у 5 руб. Праўда, тым служачым, якія атрымліваюць вялікую пэнсію, гэта нічога ня значыць, але тым катэгорыям служачых, якія атрымліваюць 15—20 руб. у месяц,—гэта было вельмі цяжка. Але ўсё-ж такі на агульным сходзе пастанавілі: сілком вылічаць гэты пай з пэнсіі. Спачатку служачыя сердавалі, але потым супакоіліся. Ім гаварылі, што коопэрацыя развалілася, бо была нястойкая монэта, цяпер-жа гэтага ня будзе. На гэты момант можна было слалацца. Адчынілі коопэрацыю, і яна пачала добра працаваць. У канцы году загадчык гэтай коопэрацыі робіць даклад аб працы. Але калі сказаў аб тым, што маецца столькі-та тысяч прыбытку за гэты год, то чыгуначнікі ўсе так і ахнулі і сказалі: нашто такі вялікі прыбытак, лепш было-б, калі-б крыху зрабілі больш таннымі тавары. У наступны раз ужо была скідка. І калі коопэрацыя на 1 кап. будзе прадаваць танней тавар, чымся прыватны гандляр, то кожны пойдзе ў гэтую коопэрацыю, бо танней. Я-ж тутака чуў з спрэчак і з дакладу т. Адамайціса, што ніякім чынам нельга дасягнуць таго, каб паменшыць цэны, і вось я зьдзіўлен,—няўжо коопэрацыю ніхто ня можа прымусіць панізіць цэны.

Старшыня: Слова мае т. Горын.

Тав. Горын: Даклад тав. Адамайціса наогул абхапіў усе пытаньні, зьвязаныя з нашым замежным гэтак і з нашым унутраным гандлем.

Калі я зараз захачу спыніцца на некаторым дапаўняльным лічбовым матар'яле, то гэта зьвязана з тым, што больш правільна разглядаць зьявы параўнаўча з даваенным часам, а таксама праводзіць паралель з тым, як аналёгічныя зьявы разьвіваюцца ў іншых часьцях Саюзу альбо ва ўсім Саюзе цалкам. Тагды, тое, што адбываецца ў нас, становіцца больш ясным, становіцца больш выпуклым і лепш тады даць больш правільную ацэнку.

На жаль, простых дадзеных, якія-б характарызавалі разьмер таваразвароту да вайны ў Беларусі—у нас няма. Замест гэтага ў маім распараджэньні ёсьць дадзеныя, якія характарызуюць разьмеры грузазвароту. А як мы ведаем, разьмеры грузазвароту і разьмеры таваразвароту,—гэта тыя велічыні, якія цесна зьвязаны адна з аднэй. І калі мы маем дадзеныя грузазвароту, мы можам атрымаць больш менш пэўнае ўяўленьне і аб таваразвароце. Калі возьмем грузазварот Беларусі ў 1913 г. за 100, то ўбачым, што ў 1923-24 г. грузазварот складаў 45 проц., у 1924-25 г.—53 проц., у 1925-26 г. ён ужо дасягае 74 проц. Такім парадкам грузазварот на $^3/_4$ ужо дасягае да разьмераў даваеннага часу. Адсюль, мне здаецца, будзе правільным зрабіць той вывад, што і разьмер таваразвароту відавочна хістаецца наўкол гэтае самае лічбы.

Калі возьмем тыя-ж дадзеныя па Украіне і зноў возьмем 1913 г. па Украіне за 100, то бачым, што на Украіне ў 1923-24 г. грузазварот складаў 38 проц., у 1924-25 г.—51 проц. і 1925-26 г.—81 проц. 1923-24 г. зьяўляецца ў гэтым сэнсе для нас больш спагадным: мы маем 45 проц., а на Украіне 38 проц., з другога боку 1925-26 г. па Украіне дае 81 проц., а ў нас 71 проц. З чым гэта зьвязана? Відавочна гэта зьвязана з разьвіцьцём усяе гаспадаркі.

На першых парах адбудоўчага процэсу мы маем уздым больш лёгкіх галін прамысловасьці, іменна тое, што зьяўляецца найбольш

характарным для Беларусі. Затым у наступныя гады Украіна пачала разьвінаць сваю цяжкую індустрыю, сваю цяжкую прамысловасьць. Зразумела, што яна пайшла наперад больш прысьпешаным тэмпам. (Адамайціс з месца: І хлеб). Цікава таксама спыніцца і разглядзець разьвіцьцё нашага гандлю і рэгуляваньне яго з пункту погляду, якое месца ў нашым тавараздвароце і саюзным займае прыватны капітал. У Беларусі прыватны капітал з кожным годам траціць сваё значэньне і паніжаецца яго адносная вага: у 1923-24 г. ён займаў 45 працантаў, у 1924-25 г.—32 проц., у 1925-26 г. ён займае толькі 27 проц. Калі мы параўнаем гэтыя лічбы з данымі па ўсім Саюзе, дык заўважым, што ў Беларусі заваяваньне рынку коопэрацыяй і дзяржгандлем вельмі адстае. Сапраўды ў 1925-26 г. прыватны гандляр у тавараздвароце ўсяго Саюзу займае ўсяго 24 проц. І натуральна, нам трэба падумаць аб тым, ці ня йдзем мы занадта павольным тэмпам у гэтым пытаньні, ці наступаем з пэўнай энэргіяй у нашым тавараздвароце. Мне здаецца, што калі мы ўлічым тыя ўмовы, у якіх прыходзіцца працаваць нашым дзярж. і коопэрацыйным органам, то тады нам прыдзецца сказаць, што нашыя дзярж. і коопэрацыйныя органы разьвіваюцца нормальна. Трэба-ж улічыць тыя ўмовы, якія існавалі ў Беларусі да вайны. Як вы тут усе добра ведаеце, у нас, дзякуючы існаваньню мяжы аседласьці, гандаль быў дамініруючым, і галоўным заняткам усяго гарадзкога насельніцтва. З разьвіцьцём НЭП'у тыя-ж самыя слаі грамадзтва, якія раней займаліся гандлем, зноў накінуліся на гэты выгляд заняткаў. У Саюзе-ж іншае становішча. Маецца шэраг галін, дзе прыватны капітал амаль ніякай ролі ня грае.

Напрыклад, калі мы возьмем Урал, дык там прыватны капітал амаль зусім адсутнічае. Такім чынам, мне здаецца, што тыя дасягненьні, якія мы маем у галіне заваёвы тавараздвароту, зьяўляюцца немалымі. Гэтыя дасягненьні зьяўляюцца вынікам 2-х палажэньняў: з аднаго боку, тэй натугі, якая робіцца нашымі дзярж. і коопэрацыйнымі органамі, а з другога боку, тых мерапрыемстваў, якія прыстасоўваюцца ў галіне рэгуляваньня, у галіне плянаваньня. Аднак, пры плянаваньні тавараздвароту мы сустракаемся з велічынямі, вымяраць якія, пры сучасным палажэньні нашае статыстыкі, амаль немагчыма. І ўсё-ж такі мы павінны зазначыць, што процэс плянаваньня тавараздвароту гэта ёсьцьтая першая велічыня, якую мы павінны заснаваць. Яна адкажа нам на пытаньне аб платаздольнасьці, аб ёмістасьці рынку. Мы павінны ведаць, якія рэсурсы будуць у насельніцтва, каб закупіць усе неабходныя яму тавары, потым нам патрэбна ведаць, на якую суму насельніцтва можа купіць тавараў. Нам трэба выявіць, калі насельніцтва будзе закупляць тавар, і які іменна тавар насельніцтва будзе закупляць. І вось, на вялікі жаль, нашыя веды ня досыць дакладныя для таго, каб мы маглі надаць гэтым вялічыням больш-менш верны характар. Я вам прывяду цікавы факт. Пытаньнем плянаваньня займаюцца ня толькі ў нас, але яму аддаецца вялікая ўвага ў нашых цэнтральных органах. І вось, калі там ставілася пытаньне аб тым, якая будзе ёмістасьць рынку ў 1926-27 г., дык, на падставе практыкі мінулага году, улічаючы ўсе экономічныя факты, Дзяржплян СССР выходзіў з таго, што на 1926-27 г. дэфіцыт патрэбных тавараў павялічыцца з 380.000.000 у мінулым годзе да 500.000.000 у 1926-27 г.

Прыблізна ў такой-жа колькасьці вызначаўся дэфіцыт прамысловых тавараў і іншымі органамі; у кожным выпадку, было адно зусім ясна, што дэфіцыт прамысловых тавараў у 1926-27 г. будзе павялічаны, будзе большы, чым быў у 1925 годзе, г. зн., таварны голад загострыцца.

Той малюнак, які мы маем цяпер, ужо гаворыць, што гэтыя разьлікі ў большай меры адкінуты самым жыцьцём. Ня прыходзіцца гаварыць аб павялічэньні таварнага голаду, а неабходна гаварыць аб яго памяншэньні. Праўда, на гэтае памяншэньне, у значнай ступені, зрабіла ўплыў тая акалічнасьць, што продукцыя прамысловасьці Саюзу дае рост большы, чымся гэта прадуглядалася.

Між тым платаздольны попыт ня даў такога росту, як гэта было намечана контрольнымі лічбамі. У нас, на Беларусі, памяншэньне попыту зьяўляецца вынікам таго, што продукцыя сельскай гаспадаркі аказалася значна ніжэй таго, што мы мелі на ўвазе. Так, вы ведаеце, калі наогул зьяўляецца нормальным памяншэньне разьмераў таварнае часьці хлеба ў Беларусі на працягу апошніх год, бо яна вяртаецца да свайго даваеннага характару, калі яна была краінаю спажывецкаю, то даныя гэтага году гавораць аб тым, што мы маем даволі нізкі ўраджай збожжа. Нашы падлікі гавораць аб неабходнасьці прывозу хлеба ў разьмеры 14 мільёнаў пудоў. Значыць, тыя слаі насельніцтва, якія, як мы мелі на ўвазе, пусьцяць хлеб на рынак, відавочна будуць яго купляць. Мае ўплыў таксама на разьмер платаздольнасьці і тое, што розьнічныя цэны на промтавары ня зьменшаны ў патрэбным разьмеры. Здавалася-б, што ў умовах памяншэньня таварнага голаду задача рэгуляваньня становіцца больш лёгкай. Фактычнае палажэньне спраў гаворыць, аднак, аб другім. Нашу гандлёвую політыку напаўненьня рынку таварамі мы праводзім, галоўным чынам, цераз коопэрацыю. Але, на жаль, фінансавае палажэньне коопэрацыі такое, што ў умовах больш сьцішанага тэмпу таваразвароту, сродкаў, якія ёсьць у распараджэньні коопэрацыі мала. (Голас: Правільна). Калі ў умовах шпаркага таваразвароту коопэрацыя як-небудзь спраўлялася з сродкамі, якія былі ў яе распараджэньні, то зараз, у ўмовах больш сьцішанага таваразвароту, яе цяжкае фінансавае палажэньне дае сябе выразна адчуваць. Аналіз яе капіталаў дае надзвычайна неспагадны малюнак. Бяру нашую спажывецкую коопэрацыю ў цэлым. Яна мае сваіх і прыцягнутых сродкаў прыблізна 24.000.000 руб. Аказваецца, што з гэтых 24 мільёнаў руб. толькі 17—18 проц. зьяўляюцца яе ўласнымі сродкамі, прычым вельмі характэрна, што з усіх яе сродкаў непасрэдна паявога капіталу сабрана ёю 700.000 руб. Гэтая лічба зьяўляецца самай характэрнай для таго, каб паказаць, якія задачы зараз стаяць перад коопэрацыяй, у чым яна павінна шукаць выхад з стварыўшагася фінансвага палажэньня, іменна, у далейшым коопэраваньні насельніцтва. Рабочыя і сяляне павінны ведаць, што толькі з пашырэньнем удзелу ў коопэрацыі апошняя здолее паправіць сваё фінансавае палажэньне і, такім парадкам, даць насельніцтву неабходныя тавары па адпаведных цэнах.

Паколькі час мае прамовы канчаецца, я абмяжуюся двума пытаньнямі. Першае, на што Наркамгандлю павінен зьвярнуць увагу—гэта сачыць за тым, каб ня было б'ючай у вочы розьніцы цэн у розных раёнах. Такія факты былі. Н.К. Гандлю павінен зрабіць пэўныя захады, каб у далейшым гэта не паўтаралася.

Што датычыцца пытаньня аб зьніжэньні цэн, то яно зьвязана з другім ня менш важным пытаньнем—пытаньнем аб нашай сыстэме перадатачых пунктаў. Паколькі кожны тавар ідзе ад фабрыкі да спажыўца праз шэраг зьвеньняў (у Беларусі мы маем Белкоопсаюз, акруговыя саюзы, нізавую сетку), то і асноўная наша стаўка павінна быць на скарачэньне гэтых зьвеньняў, каб з агульнага ланцужка гандлёвага апарату выкінуць некаторыя зьвеньні. Зразумела, гэтае пытаньне можна зараз ставіць толькі тэорытычна, я гэта добра разумею, але на гэта трэба зьвярнуць увагу. Мы павінны ў далейшым трымаць курс на

ўзмацненьне нізавой сеткі. У гэтым выпадку заданьне скарачэньня зьвеньняў стане больш лёгкім. У канцы прамовы павінен сказаць: свой час я не разьмеркаваў і таму ня здолеў закрануць цэлага шэрагу пытаньняў.

Старшыня: Слова мае тав. Юшкевіч.

Тав. Юшкевіч: На мясцох, таварышы, відаць, што наша кооперацыя стаіць на правільным шляху свайго разьвіцьця. Наша нізавая кооперацыя паступова разьвіваецца; раздробная цана таксама паніжаецца. Толькі, таварышы, у нас на мясцох недахваты ў нашай рабоце ў тым, што нашы кооперативы не вывучаюць патрэб сялянства. Ня ведаю, як у іншых мясцох, але ў нашым раёне бываюць такія выпадкі, што прывозяць зусім ня той тавар, на які існуюць запросы сялянства. З наступленьнем зімы сялянству патрэбна падэшва і лыкі для лапцей, якія яшчэ ў нас у вёсцы носяць. Наша кооперацыя гэтага ня ўлічыла і гэтага тавару ня прывезла, а прывезла іншы тавар—фіранкі, якія каштуюць па 7—8 руб. мэтр, якія для сялянства непатрэбны. Сялянству, такім чынам, прыходзіцца ісьці да прыватнага гандляра. Як-бы ён гэтага ні хацеў, але яго прымушаюць да гэтага акалічнасьці. Такіх тавараў, якія селяніну патрэбны, у кооперацыі няма, у прыватніка-ж тавар больш падыходзячы. Пры існаваньні такіх умоў у нашай кооперацыі, мы свабодна даем разьвівацца прыватнаму капіталу. З гэтага, т. т., вынікае, што разам з тым, як разьвіваецца наша кооперацыя, расьце таксама і прыватны капітал. Для таго, каб ня было пагрозы кооперацыі, нам трэба весьці суровы падлік прыватнаму капіталу, і толькі пры строгім падліку прыватнага капіталу мы дасягнем у нашай кооперацыі больш посьпехаў. Далей, т. т., некалькі слоў адносна разьвіцьця лёну. Тутака дакладчык казаў, што займацца экспортам лёну будзе для нас нявыгодна, а другі таварыш, які выступаў у спрэчках, заўважыў, што гэта ня будзе нявыгодным, бо заграніцай ёсьць цэны на лён. Я, з свайго боку, скажу, што нам, сялянам, трэба пашыраць засеўную плошчу лёну. З аднаго боку, гэта будзе выгодна тым, што селянін будзе мець прыбытак у сваёй гаспадарцы, а з другога боку, будзе куды збываць лён, і палегчыцца праца сялянкі. Дагэтуль яе праца не палягчалася, і амаль ва ўсе поры году яна толькі працуе над гэтым лёнам і мала аддае ўвагі іншай галіне гаспадаркі, якую можна было-б падтрымаць, напрыклад: прыстасаваньне правільнага харчаваньня жывёлы, разьвіцьцё птахаводства. Гэта было-б прыбытковым для гаспадаркі і для нашае дзяржавы. У нас і цяпер ужо нават, калі разьвіваць засеўную плошчу лёну, дык няма куды яго збыць. Сялянства яго-б ахвотна разводзіла. Пры цяперашнім зямлябудаўніцтве ў нас можна разьвіваць лён і няма куды яго збываць. Ня ведаю, як ў іншых мясцовасьцях, а ў нашым раёне мы ня можам яго збыць (Чарвякоў з месца: У якім гэта раёне?) Пухавіцкі раён (Яцкевіч з месца: Бульбу трэба сеяць, а ня лён). Трэба і бульбу сеяць, але трэба і лён, каб можна было гэты лён прадаць і за гэта што-небудзь купіць, а то сялянка ўсю зіму працуе над лёнам, а яе праца не апраўдваецца. Значыцца, трэба падняць нашу нізавую кооперацыю.

Цяпер тутака казалі аб павялічэньні паеў. У нас ужо на сялянскіх сходах была вынесена пастанова павялічыць да 5 руб. Я чула, тутака казалі, што ў сярэднім пай складае 2 руб. У нас ужо ўнесьлі 3 р. 90 к. да кастрычніка, і ня ведаю, чаму ў іншых мясцох унесьлі так мала.

Яшчэ некалькі слоў наконт загатоўкі збожжа. У гэтым годзе заўважаецца больш правільная загатоўка збожжа, чымся летась. Гэта тлу-

мачыцца тым, што ў нас цяпер менш загатоўшчыкаў. Раней усе арганізацыі скуплялі збожжа, кожная павялічала цану на збожжа, і атрымлівалася конкурэнцыя, а цяпер ужо гэтай конкурэнцыі няма і дзеля гэтага цана на збожжа ў гэтым годзе больш правільная.

Старшыня: Слова мае т. Фэліцыянт.

Тав. Фэліцыянт: Тутака многа казалі адносна дасягненьняў у нашай коопэрацыі, і дзеля гэтага я спыняцца на гэтым многа ня буду. Я хачу толькі спыніцца на недахватах у працы коопэрацыі.

Возьмем, напрыклад, такі недахват: рабочы крэдытуецца тры разы ў год на рознае крэдытаваньне—у ЦРК, у Швэйтрэсьце і г. д., але сапраўды атрымліваецца, што рабочы тры разы бярэ крэдыт не на тое, што яму патрэбна. Калі, напрыклад, рабочаму патрэбны чаравікі, дык ён ніколі іх ня знойдзе ў коопэрацыі, калі рабочы крэдытуецца у Швэйтрэсьце і хоча там купіць паліто або касьцюм, дык ён сапраўды бярэ паліто, але што гэта за паліто?—хварбаваная шынэля, якую потым яшчэ трэба перашыць і заплаціць за гэта 8—10 руб.

Вось гэта самы вялікі недахват, які мы маем у коопэрацыі.

Цяпер тав. Адамайціс казаў, што трэба ўцягнуць усіх рабочых, служачых і сялян у коопэрацыю. Сапраўды, гэта наш лёзунг. Але атрымліваецца так, што пайшчык не здавальняецца ў коопэрацыі. Напрыклад, у нас на фабрыцы мне работніцы паказвалі кніжкі, з якіх відаць, што яны ні разу нічога не ўзялі ў коопэрацыі. Калі работніца ідзе на фабрыку, тады коопэратыў яшчэ зачынены, а калі яна ідзе з фабрыкі, дык у коопэратыве вялізная чарга, яна ня ведае, што ёй рабіць—ці стаць у чарзе, ці пайсьці да дзіцяці ў хату. Усё гэта нэрвуе рабочых, і гэта трэба паправіць.

Цяпер яшчэ такое пытаньне. Нашы коопэратары павінны быць добрымі гаспадарнікамі і ведаць, што спажывец хоча, каб тавар, які ён купляе ў коопэрацыі, быў танны і здавальняў пайшчыка, бо мы ведаем, што коопэрацыя—гэта бюджэт рабочага, і коопэрацыя павінна даць магчымасьць рабочаму зрабіць ашчаднасьці ў яго бюджэце. Дзеля гэтага трэба зьвярнуць увагу на тое, каб гаспадарнікі зрабілі больш таннымі тавары і палепшылі якасьць іх.

Старшыня: Слова мае тав. Лысоў.

Тав. Лысоў: Вельмі характэрна, таварышы, што спрэчкі па дакладзе тав. Адамайціса, галоўным чынам, спыніліся на коопэрацыя. Гэта і ня дзіва, бо ў нашых умовах коопэрацыя зьяўляецца галоўным зьвяном тавараправоднага ланцуга і адыгрывае значную ролю, асабліва на вёсцы. Я таксама буду, галоўным чынам, гаварыць аб коопэрацыі, іменна аб тэй галіне коопэрацыі, якая тутака менш усяго закраналася, —аб сельска-гаспадарчай коопэрацыі.

Тав. Адамайціс заўважыў, узяўшы, праўда, некалькі раньнія лічбы—на першае ліпня—што тэмп коопэраваньня ў сельска-гаспадарчай коопэрацыі невыстарчаючы і складае толькі 23 проц. На 1-га кастрычніка мы лічым ужо 26,6 проц. (Адамайціс з месца: Розьніца невялікая).

І мы лічым, што гэты тэмп ня толькі выстарчаючы, але нават хуткі. У нас нават паднімалася пытаньне аб ненормальна хуткім тэмпе коопэраваньня. Чаму? Сельска-гаспадарчая коопэрацыя нормальна разьвіваецца на працягу апошніх двух год, і за гэтыя два гады мы коопэравалі звыш 20 проц., гэта значыць у сярэднім ідзе нормальнае коопэраваньне—10 проц. у год. Гаварыць, што гэтае коопэраваньне невыстарчаючае ні ў якім разе не выпадае. У паасобку, у гэтым годзе коопэравана 9,3 проц.

Далей, калі мы зьвернемся да лічбаў сельска-гаспадарчай коопэрацыі, дык вельмі характэрна зазначыць, у якіх галінах ідзе галоўнае ко-

опэраваньне. Калі спажывецкая коопэрацыя мае ў сваёй аснове—прасоўваньне спажыўчых тавараў на вёску, дык мы маем іншую аснову,—гэта дапамагчы разьвіцьцю вытворчых сіл вёскі, дапамагчы павялічэньню яе тавараў. І вось тутака характэрны наступныя лічбы. Мы бачым, што галоўным чынам коопэраваньне ідзе па лініі машынных таварыстваў, узрост якіх на працягу гэтага году дае 102 проц.; па лініі мэліорацыйных таварыстваў— узрост на 69 проц.; за імі ідуць малочныя таварыствы—67 проц., і, урэшце, крэдытовыя—52 проц. Іншымі словамі, коопэраваньне па лініі сельска-гаспадарчай коопэрацыі ідзе акурат, галоўным чынам, па лініі вытворчых процэсаў. Гэта надзвычайна важная ўмова.

Калі мы возьмем малочную коопэрацыю, дык павінны констатаваць вялікія дасягненьні, бо калі зараз ва ўмовах Беларусі рэмонтуецца жывёла, калі перабудоўваецца гаспадарка на малочную,—мы маем тутака значныя дасягненьні, якія ў гэтым годзе выявіліся хоць-бы ў тым, што аб'яднана 11.551 гаспадарак, і гаспадарчая праца тутака заключаецца ў тым, што нашымі коопэрацыйнымі арцелямі выраблена 8.280 пудоў сыру на суму 148.861 руб. і 11.964 пуд. масла на суму 298.850 руб. Ва ўмовах таварнага голаду на масла і на малочныя продукты—гэтая праца, разумеецца, адыграла вялікую ролю.

Але, ня гледзячы на гэта, мае рацыю тав. Адамайціс, што сельска-гаспадарчая коопэрацыя адчувае вялікія перашкоды,—большыя, чымся спажывецкая коопэрацыя. Мае рацыю тав. Адамайціс часткай і тады, калі тлумачыць прычыны гэтага перабудовай працы сельска-гаспадарчай коопэрацыі на вытворчых асновах і адмаўленьнем ад спажыўчых тавараў.

Саюзы раней ужо адмовіліся ад спажывецкіх тавараў. Гэта мела вялікае значэньне. Мы ўзялі вельмі рэзкі курс аж да рэпрэсыўных загадаў, і характэрна, што, дзякуючы гэтаму, ня толькі пазычковыя і сельска-гаспадарчыя таварыствы, але некаторыя і малочныя таварыствы перажываюць аграмадны крызіс. І сапраўды, у нас, у Менскай акрузе, малочныя таварыствы знаходзяцца ў 15-20 вярстах ад гораду. Калі сялянства здае малако таварыству, яно ставіць вымаганьне, каб там купіць соль, хустку і абаранак. Калі ў гэтым таварыстве яму гэтай солі, гэтай хусткі і гэтага абаранка не даюць, яно гаворыць: «Чаго мне ісьці туды прадаваць малако, а ў горад ісьці за абаранкам, я лепш занясу малако ў горад, прадам яго на 3 кап. даражэй і куплю там тое, што мне трэба».

Далей, адносна нізавой сеткі. Нізавая сетка сельгаскоопэрацыі мае немалы процант коопэратываў. Мы маем вялікія дасягненьні ў стасунку да капіталу: напрыклад, наша пазычковая сетка зьяўляецца, можна сказаць, адной з першых сетак па сваёй масе фінансаў у саюзе. У той час, як у саюзе, напрыклад, на адно крэдытнае таварыства баланс складае 39.000 руб., дык у нас баланс крэдытнага таварыства складае 70.000 руб. Мы па сельсаюзу маем на 116 проц. павялічэньне паявых узносаў у працягу году. Але ўзрост уласных капіталаў і ўзрост паявых узносаў не дае магчымасьці дагнаць узрост звароту, які ў нас ёсьць. Калі тав. Адамайціс даводзіў, што агульны зварот павялічаны ў 1½ разы на працягу году, дык па сельгаскоопэрацыі ён павялічыўся ў 2½ разы. У гэтым наша бяда, бо мы, ня маючы ўласных сродкаў, увесь час прымушаны працаваць на пазычковых сродках і, дзякуючы гэтаму, утвараецца тое цяжкое становішча, якое мы перажываем. Я дазволю прывесьці некаторыя зьвесткі па сельгассаюзе, вельмі характэрныя зьвесткі. Белсельсаюз не дэфіцытны, ня ў гэтым справа,—25-26 г. усе выдаткі Белсельсаюзу складаюць 465.896 р.; з гэтых выдаткаў 120.729 р. 26 к.—хачу быць дакладным—складаюць проценты на капітал, на які мы працавалі. Гэта

складае 2,96 проц. усіх выдаткаў—ці-ж гэта можна лічыць нормальным, калі кошт капіталу, на які мы працуем, складае 2,96 проц. да агульнага звароту. Гэта нічога ня варта. У саюзах, хоць-бы ў тым саюзе, аб якім гаварыў тав. Адамайціс, дзе агульныя выдаткі складаюць 18 проц., там яшчэ добра, там да 5 проц. пераплачваецца толькі банкам. Вось пры гэтых умовах работа коопэрацыі праходзіла цэлы год.

Павінен зрабіць невялікую папраўачку. Тав. Адамайціс заўважыў, што ў гэтым гаспадарчым годзе большасьць саюзаў закончыла дэфіцытам. Гэта ня зусім так, тав. Адамайціс; закончылі дэфіцытам у гэтым годзе тры саюзы: Магілеўскі, Віцебскі і Слуцкі, а ў іншых на працягу гэтага году выяўлены стары дэфіцыт. (Г о л а с з м е с ц а: А як у Полацку?). У Полацку выяўлена бездэфіцытнасьць; таксама і ў Воршы, дзе зьведзена яна так-на-так. Такім чынам, пры гэтых умовах, пры адсутнасьці ўласнага капіталу, разумеецца, нельга гаварыць ні аб якім прыбытку. Да гэтага яшчэ дадаюцца агульныя ўмовы працы. Я абмяжован часам і дзеля гэтага не магу на гэтым падрабязна спыняцца і прааналізаваць становішча.

Умовы працы. Мы зараз сказалі, што, каб забясьпечыць насельніцтва машынамі, прыладамі і г. д., мы прымушаны, іменна прымушаны, паводле дагавору, браць малацілкі або веялкі. У нас поўныя склады малацілак і веялак. Таварышы, вы дасканала ведаеце, калі малацілка пойдзе? У жніўні—верасьні; яна зараз у сярэднім шэсьць месяцаў павінна ляжаць на складзе, а нам капітал каштуе 12 проц. у год, г. зн. 1 проц. у месяц; за тое, што ляжыць шэсьць месяцаў малатарня—6 проц., а зарабіць мы зможам ня звыш 3 проц. паводле дагавору, бо агульнае абкладаньне павінна быць роўна 12 проц.

Далей, тутака заўважалі, што няма ходкіх тавараў, што прысылаюць няходкія тавары. Што калі трэба жалеза на дах, дык прысылаюць жалеза іншага гатунку, што калі патрэбны гаршкі для стравы—прысылаюць гаршкі для бялізны і г. д. Усё гэта ёсьць, усіх гэтых фактаў адмаўляць не выпадае. Але ці коопэрацыя вінна ў гэтым, ці вінны агульныя ўмовы? Тутака нам прысылаюць несэзонныя тавары, і з тых сындыкатаў, з якімі мы рабілі ўмовы. Мы паднялі цэлую бучу, каб прысылалі сваячасова, але, на жаль, тутака нельга вінаваціць прамысловасьць. Прамысловасьць прыстасована да выпрацоўкі пэўнага стандарту, да выпрацоўкі пэўных гатункаў. Ня можа-ж прамысловасьць у вадзін месяц выпрацаваць адзін гатунак, у другі—другі, а ў трэці—трэці і г. д. Вось гэтыя ўмовы, каб зусім не застацца без тавараў, прымушаюць рабіць тое, што мы робім.

Зьвярнуся цяпер да зьніжэньня раздробных цэн. Мы таксама павінны тут сказаць, што ў справе зьніжэньня цэн зроблена мала. Я ня буду прыводзіць таго, што зазначалі тав. Адамайціс і, часткова, тав. Златкін, таму што гэтыя даныя распаўсюджваюцца на сельска-гаспадарчую коопэрацыю. Гэтыя зьніжэньні ёсьць і ў нас, але трэба яшчэ больш павялічыць работу па зьніжэньні раздробных цэн. Супроць гэтага пярэчыць ніхто ня будзе. Але ўсё-ж мы павінны сказаць, што адносна гэтага ў нас маюцца дасягненьні. Калі, напрыклад, па Барысаўскай акрузе налажэньне з 15,3 проц. зьменшылася да 11,8 проц., калі па Менскай акрузе проц. паменшаны з 15 да 13 проц, калі па Мазырскай акрузе налажэньне паменшана з 16 да 10 проц., дык ці-ж гэта не дасягненьні. Бязумоўна, гэта дасягненьні, дасягненьні, міма якіх нельга прайсьці. Але мы часамі натыкаемся на характэрную рэч. Мы, як я ўжо гаварыў, па ўнутранай вытворчасьці і па імпорце маем права зрабіць надбаўкі на 10-12 проц. на ўсе тры віды сыстэмы, г.-зн. Белсельсаюзу, Акрбелсельбанку, нізавіку. Пакуль да спажыўца дойдзе 12 проц., мы

перадаем нашы ліцэнзіі Дзяржгандбелу, і Дзяржгандбел за тое, што напіша некалькі паперак, за тое, што зьмесьціць нашы законы, бярэ 4½ проц. Ну, пры такіх умовах, на колькі танее гэты тавар, мяркуйце самі. Мы, напрыклад, наглядалі такую рэч. (Адамайціс з месца: Падсаліў трошкі). Не, не падсаліў. Была зроблена ўмова з Дзяржгандбелам, аб гэтым мною быў паведамлены тав. Молатаў і тав. Бенэк. Мы атрымалі рахунак ад Дзяржгандбелу на 68.000 р. і што-ж?—рахунак замежнага завозу—на 18.000, а 50.000—накладныя выдаткі. Гандальпрадстаўніцтва, комісыйныя, амортызацыйныя і г. д.

Два словы адносна загатовак. На жаль, ніхто з выступаўшых, нават Наўлянскі, ня спыніўся на гэтым пытаньні. Тав. Адамайціс паказаў адносна таго, што ў нас у загатоўцы вялікае значэньне мае прыватны капітал. Так, тав. Адамайціс, мае, на наш вялікі жаль, і змагацца з гэтым прыватным капіталам надзвычайна цяжка, бо мы маем рэгуляваньне, галоўным чынам, аднабаковае. Наркамгандлю рэгулюе нас, коопэрацыю, больш усяго. Пасьля—дзяржаўны гандаль—у другую чаргу, а прыватнік ідзе зусім бяз жаднага рэгуляваньня. І вось цяпер, калі ў нас устаноўлены лімітныя цэны на лён, льняное семя і іншае, прыватнік мае магчымасьць плаціць на 60-70 проц. даражэй, што ён і робіць. Скажэце, пры такіх умовах, у коопэрацыю за прыгожыя вочы павязуць тавары, ці што? Можа, у коопэрацыі і прыгожыя вочы, але селяніну ня прыгожасьць патрэбна, але грошы. І тут вось небясьпека. Калі мы параўнаем продукцыю лёну Віцебшчыны і Полаччыны, дык убачым, што параўнаўча з 1924-25 годам засеў наш скараціўся на 25 проц., паводле зьвестак Наркамзему, з тэй прычыны, што лён стаў не рэнтабэльным для селяніна, з тэй прычыны, што цэны, якія ўстаноўлены на лён, не даюць магчымасьці займацца сялянству засевам лёну. І вось аграмадная небясьпека ня толькі ў тым, што прыватнік захапляе рынак, але небясьпека ў тым, што мы зьменшым разьвіцьцё тэхнічных культур, а мы ўвесь час гаворым, што мы павінны разьвіваць тэхнічныя культуры. Характэрна, мы ў лістападзе месяцы, разам з спажывецкай коопэрацыяй, зьвярнуліся з цэлым шэрагам абежных лістоў да Наркамгандлю, паказваючы на гэту недарэчнасьць, паказваючы на тое, што цэны на семя зусім нізкія.

Мы ў лістападзе месяцы прасілі аб павышэньні цэн. Наркамгандлю адказаў, што немагчыма павялічыць цэны на семя з політычных мотываў з тэй прычыны, што бядняк яго ўжо здаў, а засталося яно толькі ў кулака. Такім чынам, кулаком трэба плаціць даражэй, і, урэшце, Наркамгандлю прымушаны быў зрабіць гэтае павялічэньне. Чаму, таварыш Адамайціс, гэта ня было зроблена ў лістападзе месяцы? Тады прыватніку менш-бы папала, а больш трапіла-б да дзяржаўных загатоўцаў. Бязумоўна, тут справа ня ў гібкасьці апарату Наркамгандлю; гэта, бязумоўна, трэба паставіць у віну Наркамгандлю.

Цяпер адносна мясных загатовак. Тое, што мясныя загатоўкі маюць вялікае значэньне, мне здаецца, аб гэтым гаварыць няма чаго. Цяпер ідзе выбарка статка; бракуецца скаціна, жывёла выкідваецца, і тут патрэбна разьвінуць мясныя опэрацыі,—гэта ёсьць наша агульная задача. Што мы тут бачым? У мінулым годзе да 80 проц. мясных опэрацый зрабілі прыватнікі. У гэтым годзе, таварыш Адамайціс, гэтага няма. На Менскай бойні ёсьць (тав. Яцкевіч гэта ведае) адно аграмаднае памяшканьне для забою і другі маленькі хлеўчык—таксама для забою. Да кастрычніка месяца быў такі малюнак, што ў хляўчуку працавалі мы, гэта значыць Белсаюз, які вядзе мясныя загатоўкі, і Белмясторг, а ў аграмадным памяшканьні працавалі прыватнікі. Цяпер малюнак зьмяніўся. Мы працуем у вялікім памяшканьні, а прыватнік

працуе ў маленькім,—гэта зьвязана з пастановаю аб засолцы скур. І сапраўды, як мы можам конкураваць з прыватнікам, калі мы павінны рабіць загатоўку па лімітных цэнах, а прыватнік мае права рабіць загатоўку, плацячы цэны ў 3-4 разы даражэй. А калі цяпер прыватнік павінен скуры трымаць на бойні, дык гэтым мы яго прыціснулі. Далей ніхто не казаў аб мясных загатоўках, што яны таксама павінны рабіцца намі. Зусім ясна, што сельска-гаспадарчая коопэрацыя галоўнае значэньне мае ў мясных загатоўках. Як у нас стаіць гэтае пытаньне? Мы ў гэтым годзе маем заданьне Наркамгандлю (мы-ж прыроўнены да дзяржаўных органаў) назапасіць столькі-то хлеба і столькі-то мяса і г. д. і г. д.

Па пляну Наркамгандлю мы павінны назапасіць на працягу 1926-27 году 3.041 тону. На 1-га студзеня сельска-гаспадарчая коопэрацыя назапасіла 2.300 тон, г. зн. 77 проц. усяго гадавога заданьня. Гэта, таварыш Адамайціс, лічба. І гэта, з прычыны таго, што мы падкавалі прыватніка, нам лёгка разьвіваць нашы загатоўкі. Вось тыя ўмовы, у якіх зараз працуе наша коопэрацыя.

Старшыня: Слова мае тав. Паўтарак.

Тав. Паўтарак. Таварышы, т. Адамайціс казаў правільна адносна зьніжэньня раздробных цэн. У нас зьніжэньне раздробных цэн пачалося з 16-га мая. Калі гэта было абвешчана Наркамгандлю, разасланы былі загады па ўсіх установах, акрвыканкомах аб тым, каб былі зьніжаны розьнічныя цэны на 10 проц. Прашоў пэўны час, Наркамгандлю ня было атрымана жадных адказаў адносна таго, як праводзіцца зьніжэньне раздробных цэн. Наркамгандлю зусім ня ведаў, што рабіцца ў гэтым кірунку. Тады Наркамгандлю склікаў нараду ўсіх акргандляў, прычым выявілася, што некаторыя, нават ня ведалі аб гэтым зьніжэньні раздробных цэн. Тут ім вытлумачылі, як праводзіць гэтае зьніжэньне, як дапамагаць яму і г. д. Прашоў пэўны час, ізноў такі Наркамгандлю не атрымлівае ніякага адказу, што зроблена ў стасунку да зьніжэньня раздробных цэн. Дзеля гэтага былі пасланы інспэктары для абсьледваньня гэтае справы. Інспэктары прыехалі, прывезьлі цэлую кіпу паперы, але зноў такі вынікаў ніякіх. Але тав. Адамайціс зьвярнуў патрэбную ўвагу на гэтую справу, ён яе не пакінуў, і прышлося нават некаторых аддаць пад суд.

Так што-ж пасьля выходзіць? Калі другі раз прышлося прасачыць, выслаць сваіх інспэктароў, дык выявілася яшчэ большая накідка. Чаму даводзіць да гэтага? Ці-ж Наркамгандлю можа кіраваць усёй справай па зьніжэньні цэн? Ён дае кірунак, вышэйшыя дзяржаўныя органы даюць напрамак, а ніжэйшыя органы ня могуць падыйсьці да таго, каб рабіць плянова, як было паказана вышэйшымі органамі. Мы казалі аб нізавой коопэрацыі. Так, правільна. Сялянства гатова, але справа ў тым, што ў нас, як бачыце, няма ў акругах дакладнага разьмеркаваньня тавару. Мне прышлося сустрэцца (я жыву ў Менску) з такім пытаньнем. Я памятую, адзін раз было пасяджэньне ў Наркамгандлі; былі такія гутаркі, што акругі ня просяць падэшвы, што падэшва слабая, і сяляне яе не бяруць. Мяне гэта зацікавіла. «Што такое не бяруць?» Я быў у скурсындыкаце на складзе, гляджу—тры вагоны, бярэце, колькі хочаце, а акругі не бяруць. У чым тут справа? Калі мне прышлося аб'ехаць некалькі сельсаветаў, дык я быў у 4 коопэрацыях і зацікавіўся, які тут парадак, што трэба. Калі прыходзяць у коопэрацыю, дык сяляне гавораць, што тут сядзяць і нічога ня робяць, бо ні кавалачка падэшвы. Ці-ж гэта можа быць? Тры месяцы ўжо няма падэшвы і чаму гэта няма, хто вінен?..

Самае галоўнае пытаньне адносна жалеза. Пытаюць сяляне жалеза. Я кажу, зразумела, што ў нас жалеза не хапае і ня можа быць поў-

насьцю. Еду я сюды і сустракаюся з адным загадчыкам з Бранску. Пачалі гаварыць, я спытаў, чаму голад на жалеза. «Ды як, кажа, можа быць голад на жалеза? У нас ёсьць жалеза, колькі хочаш». Я ня ведаю, чаму ў нізох няма жалеза. Мяркуйце, хто ў гэтым вінны: ці Наркамгандлю, які накіроўвае, ці акругі ці Саюзы. (Голас з месца: тыя вінны, хто сядзіць і нічога ня робіць). Акруговыя саюзы павінны паправіць гэтую справу. Трэба даваць спраўку, чаго не хапае, трэба бліжэй падыходзіць да гаспадара-селяніна. У нас цяпер можна сказаць, сялянства больш углядаецца ў коопэрацыю і значна больш можна было-б зрабіць у гэтай галіне, а думаюць, што звароту няма. Раз чалавек ёсьць, дык ёсьць і спажываньне.

Аб лёне. Цэны танныя, сяляне гавораць, што на наступны год ня будуць араць—і што-ж будзе? Будзе нядобра. Фабрыкі павінны пашырацца. На гэта трэба зьвярнуць увагу. Галоўнае, гэта тое, што на нізавую коопэрацыю ня трэба глядзець, як на пасынка, а то дагэтуль глядзелі, як на пасынка. Кажуць, што сялянства слабое, распыленае. Ня можа быць распыленасьці, ёсьць такія месцы, якія можна абслугоўваць і добра абслугоўваць.

Возьмем, напрыклад, спажывецкую коопэрацыю і сельска-гаспадарчую коопэрацыю. Мне даводзілася быць у 3-х коопэрацыях. Спажывецкая коопэрацыя бездэфіцытна гандлюе, робіць добрыя звароты, а сельска-гаспадарчая коопэрацыя гандлюе з дэфіцытам. Навошта гэтая коопэрацыя? Ці вёску можна раўняць з горадам? У вёсцы коопэрацыя павінна быць на сваім месцы. Калі селянін прывёз семя, продукты,—каб ён мог купіць і жалеза і плуг і г. д. Вось што трэба. А тут коопэрацыя дэфіцытная. Тут 3 чалавекі гандлююць, там 3 чал. гандлююць, і трэба ўсім плаціць пэнсію і на разьезды. Усё гэта лішняе, на гэта трэба зьвярнуць увагу. Тав. Адамайціс, праўда, падкрэсьліў і былі упінкі, чаму скарачаюць Полацкі і Мазырскі саюзы? А чкму-б іх не скараціць, калі ў Полацкай акрузе сядзіць 63 чал., і якая ад гэтага карысьць справе? Кажуць, што дэфіцыту ня было. А я ведаю, што быў дэфіцыт у 47.000 руб. Навошта нам гэты саюз? Ёсьць вышэйшыя органы, якія павінны накіроўваць, тавар па чыгунцы проста ў коопэрацыю. Ёсьць такія чыгункі, што на 15 вёрст прывозяць продукты, якія сялянства ўжывае. А ў нас спачатку са станцыі на склад, а потым са складу зноў на станцыю—вось адкуль павялічэньне цэн. Павінен тавар праходзіць праз адну руку проста да селяніна, і селяніну будзе лепш купіць і ён будзе прадаваць свае продукты.

Прыватны капітал—я ня ведаю, што ў нас з ім робіцца. Паднялі яго галаву. Ён плаціць у два разы больш. Мая думка такая, што ўсё павінна ісьці ў адзіны ўласны дзяржаўны кацёл, каб дзяржава ўладала гандлем, а то частка яго гуляець, носіцца, як віхор, па белым сьвеце.

Трэба яму даць сталыя рамкі, што вось табе рамкі, ты і жыві. Мы прыватны гандаль ня гонім, еж кавалак хлеба, а тут ён бушуе, заганяе ўсіх. Чаму дзяржаўныя ўстановы ня могуць справіцца з прыватным капіталам? Таму, што ім дано шырокае поле. Трэба, каб сама дзяржава загадвала гэтымі справамі. Кажуць аб тым, што трэба паказаць, якія маюцца прыбыткі. Скажэце, калі ласка, ці-ж можна праверыць зыск прыватніка? Гэта немагчыма; як яго праверыш? Калі-б былі аднолькавыя цэны як у горадзе, так і на вёсцы, дык яшчэ можна было-б праверыць, а пакуль мы ня можам даць гэтага падліку. Мы прыватніка ня можам праверыць таму, што ён не адзін гандлюе, а 10 чалавек, таму што прыватны капітал моцна б'е па ўсёй коопэрацыі. Самае галоўнае, трэба ўжыць меры пашырэньня нізавой коопэрацыі, зьвязаць дзяржгандаль з нізавымі коопэрацыямі. Трэба так

зьвязаць коопэрацыю, каб была зьвязана сетка, таму што ў дзяржгандлі апарат добра працуе. Я гэта ведаю. Гэта было-б добра і з дзяржаўнага пункту погляду, і з сялянскага пункту погляду. А то ў нас і саюзы і інш.—усе займаюцца гандлем. Усе на гандаль накінуліся і гэта ненормальна. Гэта—самае галоўнае, на што трэба глядзець.

Старшыня: Слова мае т. Вараб'ёў.

Тав. Вараб'ёў: Я хачу сказаць, як праходзіць зьніжэньне цэн у вёсцы па спажывецкай коопэрацыі. Я асабіста ня чуў, што ў той час, калі мы завастрылі сваю ўвагу на зьніжэньні цэн, Наркамфін даў дырэктыву аб павышэньні ўраўнальнага збору для коопэрацыйных організацый,—і я лічу, што гэта ня ўвязана, і гэтую дырэктыву НКФ трэба дзеля гэтага пераглядзець.

Тав. Адамайціс тут прыводзіў прыклад, што нашы акруговыя коопэрацыйныя саюзы не ўмацаваліся, і што дзеля гэтага ліквідацыя аддзяленьняў, сындыкатаў і трэстаў яшчэ несваячасовая. Я лічу, што гэта няправільна. Мы бачым, што калі нізавая коопэрацыя прыяжджае ў горад, каб атрымаць тавар, дык яна атрымлівае ордэр са спажывецкага саюзу, а потым павінна поўвярсты або вярсту хадзіць атрымліваць гэты тавар у аддзяленьні. І за тое, што яна яшчэ ходзіць, ёй-жа трэба плаціць накладны процант—6 проц. Гэта ненормальна, і гэта адбіваецца на сялянстве. Іншае пытаньне, калі мы гаворым аб тых таварах, якія коопэрацыя прывозіць з Менску або з іншых гарадоў. Але ў стасунку да тых тавараў, якія маюцца ў Мэтпроме,—за гэтыя тавары плаціць накладны процант няправільна і ненормальна. Гэтае пытаньне таксама трэба пераглядзець.

Цяпер яшчэ адна зьява: у нас у горадзе (Віцебску) няма вялікіх раздробных магазынаў. Калі селянін прыходзіць у Дзяржгандаль штонебудзь атрымаць—шыла або іншую якую дробязь,—дык яму адказваюць, што гэта аптовы склад і ў розьніцу там продаж ня робіцца. Селяніну мімаволі прыходзіцца зьвяртацца да прыватніка, таму што розьнічных магазынаў у горадзе няма. Ды, апрача таго, у горадзе і шыла селянін нідзе ня можа знайсьці, апрача як толькі ў прыватніка. А шыла—гэта хаця і драбяза, але селяніну яно, асабліва ў зімовую пару, патрэбна: наладзіць што-небудзь, зашыць,—а ў яго шыла няма. Няма дзе нават селяніну купіць смалы. Дзеля гэтага я лічу, што трэба павялічыць лік раздробных магазынаў на рынках.

Цяпер яшчэ адно пытаньне аб тым, што на летні пэрыод, у гарачую пару, калі селянін цэлы дзень заняты на рабоце і ня можа адарвацца ад работы, трэба тавары як-небудзь больш наблізіць да сялянства, для таго, каб лепш яго абслужыць у гэты час.

Цяпер, у справе сельгаскоопэрацыі. Тут т. Лысоў гаварыў, што ў Віцебску сельгаскоопэрацыя не дэфіцытная, а калі добра прыглядзецца, дык там тое-ж самае. Наогул, прычына дэфіцытнасьці сельгаскоопэрацыі ў тым, што ў яе наогул тавараў няма, а калі некаторыя тавары і ёсьць, дык яны ня збываюцца, а толькі лічацца ў капітале. Віцебская коопэрацыя таксама дэфіцытна. І я лічу, што наогул сельска-гаспадарчая коопэрацыя дэфіцытна таму яшчэ, што там надзвычайна вялікі апарат. Яго трэба скараціць; там многа спэцаў, якія непатрэбны, але якіх трымаюць і плацяць ім па 150-200 р. Я лічу, што гэтае становішча надзвычайна ненормальнае. Трэба скарачаць, і тады сельгаскоопэрацыя будзе разьвівацца. Што вытворчага ўхілу ў яе ня было—гэта ясна, яна і цяпер яшчэ сям-там займаецца ня вытворчаю работаю, а гандлем.

Цяпер закрану пытаньне загатовак. Чаму прыватнік разьвівае свае загатоўкі? Таму, што ўся ўвага Наркамгандлю і яго ўпоўнаважаных

на мясцох накіроўваецца ў горад; усе пляны рэгуляваньня і г. д. складаюцца ў горадзе, а вось на вёсцы, дзе адбываюцца ільназагатоўкі і загатоўка іншых сырцовых продуктаў, там гэтых плянаў не адчуваецца. Я асабіста жыву ў такім раёне, дзе адбываюцца даволі вялікія ільназагатоўкі, і там у нас не адчуваецца, каб хто-небудзь імі рэгуляваў. А трэба-ж прыняць яшчэ пад увагу і хітрасьць прыватніка. Ён, напрыклад, яшчэ вясною раздае сялянам грошы пад будучы лён, а потым аж вёрст за 30, за 40 яны вязуць лён яму, і гэта таму, што ведаюць яго. Я лічу, што трэба на рынку ўстанавіць такое правіла, і асабліва гэта трэба ў вясковых мясцовасьцях, каб вёсцы забараніць закупку ільну, бо іначай вы ня ўпільнуеце прыватніка. Другая справа—прыватнік перапрадае коопэрацыі гэты закуплены ім лён, а коопэрацыя скупляе яго, ня гледзячы на тое, што ёсьць палажэньне, каб ня купляць.

Потым трэба адзначыць, што вельмі многа маецца розных аддзяленьняў—ільнагандаль, дзяржгандаль, коопэрацыя і г. д. Селянін прывозіць на рынак свой лён, дзе яму абяцаюць даць даражэй. У лёнагандлі сядзяць старыя гандляры-спэцы; яны працуюць пастарому і плацяць на пятак даражэй. Селянін наогул лаецца і скардзіцца на тое, што многа гандляроў, а сэнсу мала; усе яго цягнуць за крысо, а ніхто ня ведае якую даваць цану. Атрымліваецца на рынку вялікая конкурэнцыя, а лёнагандаль, маючы сваіх служак, прыватных гандляроў, пасылае агентаў на вёскі за 5-6 вёрст і адтуль яму прывозяць лён. Дзеля гэтага я лічу, што трэба ўстанавіць парадак, каб толькі на рынку прадаваўся лён, каб організацыі не пасылалі на вёску закупляць лён, і каб, калі хто-небудзь гэта будзе рабіць, яго прыцягвалі за гэта да адказнасьці.

Цяпер яшчэ на-конт збору грыбоў і лекавых траў. Я лічу, што іх толькі з Мазыршчыны і бралі, і больш ні адкуль. Вось на вёсцы нідзе ня чуваць, што нехта купляе гэтыя грыбы. Тутака зьвярталі ўвагу на экспорт: казалі, што трэба больш вывозіць заграніцу і што нізавыя коопэрацыйныя організацыі павінны зьвяртаць больш увагі на тыя рэчы, якія вывозяцца. Вось у стасунку да лёну: вывесілі добры плякат у сельсавеце, а коопэрацыя прымаць лён баіцца, гаворыць, што яго нявыгодна прывозіць, а потым завозіць і вывозіць ды г. д. Я лічу, што на гэтыя акалічнасьці трэба зьвярнуць больш сур'ёзную ўвагу, бо мы маем у вёсцы многа такіх рэчаў, як грыбы і г. д., за якія селянін можа атрымаць грошы. (Чарвякоў—ці-ж у вас маюцца грыбы?). Ёсьць. Вы-ж самі былі ў Сураскім раёне.

С т а р ш ы н я: Слова мае т. Жуковіч.

Тав. Ж у к о в і ч: Тав. Адамайціс у сваім дакладзе, а таксама таварышы, якія выступалі ў спрэчках—прадстаўнікі спажывецкай і сельска-гаспадарчай коопэрацыі—нам тут паведамілі, што ў галіне зьніжэньня розьнічных цэн мы маем ужо некаторыя вынікі. Бязумоўна, гэтыя вынікі ёсьць, але разам з гэтым нам гэтыя таварышы не паказалі другога боку мэдалі,—гэта тое, што разам з паніжэньнем цэн нармаваных тавараў, маецца павялічэньне цэн на некаторыя тавары шырокага ўжываньня, напр., масла, селядцы, мяса і г. д., што складае галоўную частку бюджэту рабочага. Калі мы падыйдзем да зьніжэньня цэн не з пункту погляду формальнага, а з таго пункту погляду, колькі зьніжана па таму ці іншаму тавару, як гэта адбіваецца на бюджэце рабочага, як адчувае гэта зьніжэньне селянін, дык мы скажам, што ў гэтых адносінах у нас далёка ня ўсё добра. Наркамгандлю выпрацаваў цэлы шэраг мерапрыемстваў па зьніжэньню цэн, але гэтыя мерапрыемствы вельмі доўга заставаліся ў габінэтах Наркамгандлю, у габінэтах тых цэн-

тральных устаноў, якіх гэта дакраналася. Напрыклад, возьмем хоць-бы сельска-гаспадарчую коопэрацыю. Тав. Лысаў тут выступаў і гаварыў, што зьніжэньне цэн датычыць і сельска-гаспадарчай коопэрацыі, а вось нядаўна Менская акруговая камісія па зьніжэньню цэн заслухала справаздачнасьць сельска-гаспадарчай коопэрацыі аб тым, што ў гэтых адносінах зроблена па Менскай акрузе. Аказваецца дайшло да таго, што зборнік усіх гэтых пастаноў Наркамгандлю, усіх гэтых лічбаў, якія дакранаюцца зьніжэньня розьнічных цэн, быў адасланы на месцы толькі ў лістападзе месяцы. К лістападу месяцу па лініі сельска-гаспадарчай коопэрацыі ня было ніякіх вестак аб тым, як ідзе зьніжэньне гэтых цэн па нізавой сетцы, якое становішча гэтых цэн. Гэта да лістапада месяца—у той час, як пытаньне аб зьніжэньні розьнічных цэн у нас пастаўлена і прыводзілася ўжо вясной гэтага году. І толькі к 15 студзеня 1926 г. сельска-гаспадарчая коопэрацыя абяцала даць весткі аб становішчы цэн па нізавой сетцы. Можна сабе прадставіць, якое там зьніжэньне і кіраўніцтва зьніжэньнем гэтых розьнічных цэн.

Такім чынам, па той асноўнай лініі, па якой у нас ідзе сувязь гораду з вёскай, а сельска-гаспадарчая коопэрацыя забясьпечвае насельніцтва сельска-гаспадарчымі машынамі, прыладамі, гэта значыць прадметамі, якія выпрацоўваюцца прамысловасьцю, і тут у нас найбольш ня добра.

Далей, якая работа праводзіцца ў адносінах да прыватнага капіталу. Мы маем у апошні час дырэктыву НКГандлю аб тым, каб была ўзята больш рашучая лінія на забесьпячэньне прыватніка прамтаварамі з абавязкам, каб прыватнік прадаваў гэтыя прамтавары па цэнах, устаноўленых НКГандлю. Такая дырэктыва існуе. Мне здаецца, што ў такіх умовах забясьпечваць прыватніка таварамі пад абавязак—няправільна. Няправільна з тэй прычыны, што мы ведаем, што па цэламу шэрагу тавараў у нас адчуваецца недахват і што наша дзяржаўная і коопэрацыйная сетка не дагружана цэлым шэрагам тавараў. І вось, пашырыць гэтую дырэктыву і на прыватніка, каб забясьпечваць яго пад абавязак, мне здаецца, ня трэба, бо праверыць выкананьне гэтага абавязку прыватнікам надзвычайна цяжка. Гандлёвая інспэктура НКГандлю ня можа ўсачыць, па якіх цэнах прадае прыватнік тавары, і, з гэтай прычыны, мне здаецца, што можна і трэба забясьпечваць прыватнага гандляра толькі тымі дробнымі таварамі, якія ня зможа правесьці цераз сваю сетку дзяржаўны і коопэрацыйны гандаль.

Далей, перайду да лічбаў адносна сеткі прыватнага капіталу. У тэзісах па дакладу НКГандлю ёсьць такія лічбы: у другім поўгодзьдзі 24-25 г. дзяржаўная сетка складалася з 501 прадпрыемства, у 25-26 г.—з 980, а прыватны гандаль—з 11.426.

Адсюль робіцца вывад, што прыватны гандаль зьменшыўся на 3,9 проц., а, між іншым, па даных Наркамфіну (а мне здаецца, што ў адносінах прыватнага гандлю найбольш правільныя даныя Наркамфіну) мы маем у другім поўгодзьдзі 25-26 не 11.426 прадпрыемстваў прыватнага гандлю, а—12.321; гэта вызначае павялічэньне прыватнага гандлю на 0,9 проц. Такім чынам, той вывад, які робіць НКГандлю, што сетка прыватнага гандлю зьменшылася—няправільны. У доказанасьць гэтага я прывяду лічбы за цэлы шэраг гадоў, пачынаючы з 23 году адносна росту сеткі прыватнага капіталу. Калі прыняць даныя 23-24 году прыватнага гандлю за 100, дык мы маем наступны рост: у другім поўгодзьдзі 23-24 г.—118, у 1-м поўгодзьдзі 24-25 г.—107,5, у 2-м поўгод. 24-25 г.—111,2, у 1-м поўгод. 25-26 г.—107,7 і ў 2-м поўгод. 25-26 г.—112,3. Такім парадкам, пачынаючы з 23 году мы маем павялічэньне сеткі прыватнага капіталу на 12,3 проц. Між

гым, Наркамгандлю робіць вывад, што сетка прыватнага капіталу па мяншаецца.

Поруч з абсолютным ростам сеткі прыватнага капіталу, мы маем памяншэньне ўдзельнае яго вагі; зусім зразумела, бо ўся тавараправодная сетка па Беларусі значна павялічылася, дзеля гэтага ўдзельная вага прыватнага гандлю з кожным годам памяншаецца.

Калі бярэм зварот прыватнага капіталу, дык мы маем тут такія лічбы: звароты прыватнага капіталу, калі ўзяць даныя за 100 ў 23-24 г., дык у першым поўгодзьдзі 25-26 г. звароты павялічваюцца на 118,7%, у той час, як звароты коопэрацыі на 59,6 проц., дзяржаўнага гандлю— 157,2 проц. Такім парадкам, мы бачым, што звароты дзяржаўнага і коопэрацыйнага гандлю растуць значна шпарчэй, чым прыватнага, у той час, як сетка прыватнага гандлю расьце з кожным годам, праўда, на нязначны процант.

Чым-жа тлумачыцца скарачэньне зваротаў і ў той-жа час павялічэньне сеткі? Мне думаецца, што мы тлумачэньне гэтай зьяве знойдзем у тым, што прыватны капітал, пры недагрузцы свае сеткі, можа працаваць пры той умове, што ў нас на рынку адчуваецца гандлёвы голад і што прыватнік можа браць вялікія прыбыткі, з прычыны розьніцы між гуртовымі і раздробнымі цэнамі. Дзеля гэтага сетка прыватнага капіталу ў нас не скарачаецца пры скарачэньні ўдзельнае вагі пры зваротах гэтага капіталу.

Такім парадкам, мы думаем, што ў далейшым Наркамгандлю для таго, каб пасьпешна праводзіць сваю работу па лініі зьніжэньня раздробных цэн, ня трэба абмяжоўвацца толькі апрацоўкай закону, пастаноў, а трэба ў большай меры зьвязацца з шырокімі рабочымі масамі і сялянскімі грамадзкімі організацыямі і ўстанавіць фактычны контроль за выпаўненьнем гэтых пастаноў. Мне здаецца, што да апошняга часу гэтая сувязь была нездавальняючая. Возьмем хоць-бы райвыканкомы, крамныя камісіі, рэвкамісіі, дык рэгуляваньне іх справы Наркамгандлем далей акругі ня ішло да гэтага часу. Яго шчупальцы заставаліся ў акруговым маштабе, а гэтыя шчупальцы, гэты контроль трэба будзе праводзіць на нізы, каб райвыканкомы крамныя камісіі і рэвкамісіі ведалі ўсе дырэктывы Наркамгандлю і іх праводзілі, і ад іх трэба вымагаць справаздачы аб дзейнасьці іх у гэтым кірунку. У гарадох шчыльней трэба будзе зьвязацца з грамадзкімі організацыямі не формальна, а трэба будзе паставіць цэлы шэраг дакладаў, абгаварваць усе пытаньні, ствараць грамадзкі пагляд і такім парадкам ажыцьцяўляць сапраўдны контроль над зьніжэньнем раздробных цэн.

Тав. **Іваноў**. Таварышы, выступленьне народнага камісара замежнага і ўнутранага гандлю было амаль выключна дапасавана да работы беларускага саюзу коопэрацыйных аб'яднаньняў. Іначай і быць не павінна. Але т. Адамайціс, трэба адразу сказаць, вельмі прыдзірчыва глядзіць на гэтую організацыю. Калі ў 1923 г. ў Беларусі зьбіраліся хаваць Цэнтрабелсаюз па 4-му разраду, бяз сьлёз і без вянкоў, дык цяпер мы маем дасягненьні. Тав. Адамайціс не аблічыў таго палажэньня, з якога часу наш саюз пачаў добра працаваць ня толькі на падставе тых пастаноў, якія былі вынесены з боку Саюзнага Наркамгандлю, а таксама і з боку Наркамгандлю БССР.

Але, як работнік Белкоопсаюзу, я павінен сказаць, што нам трэба працаваць, стрыгчы, караць, але работу праводзіць карысна. У першую чаргу я хачу спыніцца на тых мерапрыемствах, якія былі распачаты Белкоопсаюзам у адносінах розьнічных цэн, і ў першую чаргу сказаць аб тым, як павінна ў далейшым весьці барацьбу за зьніжэньне розьнічных цэн. Яшчэ ў маі месяцы, калі ставілася гэтае пытаньне, Белко-

опсоюз даў дырэктывы ў гэтай справе ўсім аргаддзелам, акрсаюзам, а таксама па Менскай акрузе. Мы з мая месяца мелі ў нашай спажывецкай коопэрацыі такія камісіі, выбраныя з сялян у мэтах правядзеньня ў жыцьцё політыкі па зьніжэньню цэн, а таксама па рэжыму экономіі. На аснове гэтых мерапрыемстваў, пачатых намі, я павінен спыніцца на тым, ці маем мы ў выніку якія-небудзь дадатныя вынікі, ці не. Напрыклад, па Менскай акрузе (тая цыфра, аб якой я буду казаць, адносіцца да Менскага акружнога камітэту Наркамгандлю) мы маем у апошні час зьніжэньню цэн на мануфактуру да 11,4 проц., на скураныя тавары да 11 проц., галёшы—5 проц., соль—17 проц., бляха для дахаў—6 проц., гвазды—7 проц., чыгун—8½ проц., селядцы—11,1 проц., ваконнае шкло—13 проц. Я вдаю, што акруговы камітэт Наркамгандлю пацьвердзіць гэтыя цыфры. Адным словам, спажывецкая коопэрацыя па Менскай акрузе мае тое выпаўненьне па акрузе з зьніжэньнем цэн, якое было дадзена з боку Наркамгандлю. А таксама беларускі саюз коопэрацыйных таварыстваў гэтае пытаньне сам падняў на другім зьезьдзе ўпаўнаважаных, які адбываўся ў ліпені месяцы 1926 году.

Далей, калі ставіцца пытаньне аб тым, што ў нашай Беларусі няма значных вынікаў у стасунку зьніжэньня цэн, дык я асьмелюся вам сказаць наступнае: у сучасны момант у цэнтрасаюзе ў Маскве організацыйная нарада, дзе ня толькі бяруць за бакі нашу беларускую коопэрацыю, але і апошнюю коопэрацыйную організацыю. Што-ж мы там бачым? Мы бачым, што ў Беларусі ў коопэрацыйных організацыях накідка на тавары невялікая, прыблізна 6-7 проц. Што-ж мы бачым у іншых рэспубліках? У іншых рэспубліках мы бачым па большай частцы накідку ў 14 проц. Гэта сьведчыць аб тым, што беларуская спажывецкая коопэрацыя мае дасягненьні большыя, чымся тыя коопэрацыйныя організацыі, якія знаходзяцца хоць-бы, напрыклад, на Украіне.

Далей мне здаецца, што для таго, каб мець у бліжэйшы час яшчэ лепшыя вынікі, трэба спыніцца і на іншых момантах. У нас павялічваюцца накладныя выдаткі, дзякуючы таму, што чыгунка не сваечасова накіроўвае дублкаты на тавары, якія адпраўляюцца ў нашыя коопэратывы. Напрыклад, дублікаты валяліся па 12, альбо па 15 дзён, чыгунцы, а потым кажуць, плацеце, калі ласка—500-600 руб. Мне здаецца, што на гэта трэба зьвярнуць асаблівую ўвагу.

Цяпер я хачу дакрануцца тых штатаў, аб якіх тут гаварылі, і ў першую чаргу таго, што наша беларуская спажывецкая коопэрацыя мае скарачэньне штату па коопэрацыйных організацыях да 30 проц. Што-ж датычыць павялічэньня штату на пэрыфэрыі, дык гэта тлумачыцца тым, што наша нзавая сетка з кожным днём пашыраецца, дзеля гэтага і патрэбны работнікі. У справе выступленьня хоць-бы работніка з Наркамгандлю т. Паўтарака, які гаворыць, што трэба дзейнічаць і такім кірунку, што трэба ўзяць бізун і біць, я павінен сказаць, што мы такім парадкам падыходзіць ня хочам. Ён гаварыў, што выдаткі не памяншаюцца, а павялічваюцца. Браточкі мае дарагія, калі прыватны гандляр вучыўся 300 год гандляваць, а наш селянін вучыцца толькі 5 год. У апошні час мы ўзялі курс на тое, каб у нашыя коопэрацыйныя організацыі ўцягнуць беднату і лепшую частку серадьнякоў, якія зьяўляюцца першым памоцнікам ў нашым будаўніцтве. Але гэтыя тавары ў сваёй большасьці ня ўмеюць нават добра расьпісацца, а ня то, каб зрабіць добрую расцэнку тавараў. Такім парадкам у асобных мясцовасьцях ёсьць павялічэньне на 1 к. альбо на ½ к. на тыя альбо іншыя тавары.

Што-ж робіць Наркамгандлю ў гэтым кірунку? Пасылае сваіх інспэктароў, якія, самі добра не даведаўшыся, ці маецца пераабкла-

даньне ці не,—складаюць акт. Калі-ж прыяжджае хто-небудзь у Дзяржгандаль, дык нічога не даб'ешся, а калі прыслаць паперку, дык яна цэлы месяц ходзіць. А калі правяраюць організацыю працаўнікі Белкопсаюзу, то выклікаюць інспэктара Дзяржганклю і разам зацьвярджаецца акт. Мне думаецца, што ад такіх момантаў мы павінны адмовіцца, і калі Дзяржгандаль заўважыў, што маецца на той ці іншай групе тавараў пераабкладаньне на 40-50 проц., то трэба солідарна працаваць, заўважыць Белкопсаюзу, што ў такм-та месцы ня добра. Трэба паслаць свайго чалавек, каб ён гэтую памылку паправіў.

Старшыня: Слова мае тав. Аксючыц.

Тав. Аксючыц: Таварышы, мы на Сэсіі Цэнтральнага Выканаўчага Камітэту пытаньне аб нашым гандлі абмяркоўваем першы раз, і Прэзыдыум ЦВК правільна зрабіў, калі паставіў пытаньне на Сэсіі аб замежным і ўнутраным гандлі. Я лічу, што гэта пытаньне трэба падзяліць на два. Першае—організацыя рынку збыту і другое—барацьба з накладнымі выдаткамі. На організацыю рынку збыту, памойму, тав. Адамайціс найменш усяго зьвярнуў увагі і больш усяго спыніўся на тым, што яму баліць,—на зьніжэньні цэн.

Я лічу, што цяпер, таварышы, наша прамысловасьць і наша сельская гаспадарка, бязумоўна, у сваім далейшым разьвіцьці ўпіраецца ў організацыю рынку збыту. Калі мы не організуем правільнага збыту продуктаў сельскай гаспадаркі, дык, я лічу, што наша сельская гаспадарка ў сваім тэмпе, бязумоўна, зацягне рост. Пакуль што мы, прынамсі, можам констатаваць, што гэты рынак збыту організован вельмі слаба, кепска. Тутака таварышы спрабавалі апраўдваць гэтае становішча. Я памятаю, на 10 зьезьдзе партыі тав. Мар'ясін выступіў з такой думкай, і цяпер крыху з пакарочанай, але амаль што з такой самай думкай, выступіў тав. Шэйнін,—што трэба селяніна спачатку навучыць сеяць добры лён з тым, каб мець такі лён, на які будзе добрая цана. Я ў такую ідэю ня веру, што сяляне будуць сеяць лён ідэйна, пачуўшы, што яму скажуць: „Ты сей лён, а пасьля будуць больш плаціць". Трэба, тав. Шэйнін, спачатку плаціць (Шэйнін: Мы, праўда, ужо плацім за добрую якасьць), а не разводзіць агітацыю. Трэба агітацыю разводзіць не на словах, а экономічнай справай, нашай экономікай, нашым рэгуляваньнем рынку, нашай організацыяй рынку збыту,—інакш мы далей у разьвіцьці нашай сельскай гаспадаркі, бязумоўна, будзем мець надта павольнены тэмп, што нам непажадана. Ужо, таварышы, давалі тут спраўку, і спраўка разыходзіцца са спраўкай т. Лысова, які гаворыць, што засевы лёну скараціліся. Некаторыя работнікі Наркамзему кажуць, што гэта ня так, хоць тав. Лысоў і спасылаўся на лічбы Наркамзему. Я ведаю лічбы, якія прыходзілася мне чытаць і якія гавораць, як сам тав. Лысоў, што засевы лёну скараціліся. Будуць скарачацца і ўсе наогул тэхнічныя культуры, калі не організоўваць правільнага рынку збыта—гэта раз.

Другое, аб зьніжэньні цэн. Я лічу, таварышы, што да гэтага часу Наркамгандлю вёў бязьлітасную барацьбу за зьніжэньне цэн, а вынікаў яна не дала, не дала з тэй прычыны, што гэтая вялікія праца вялася па лініі самога апарату, і што вельмі мала, была ўцягнута ў гэтую работу сама коопэрацыйная маса. Тут, таварышы, коопэратары казалі, што сёньня коопэрацыйны дзень на Сэсіі ЦВК. Правільна, тут больш усяго гавораць аб коопэрацыі, нам і трэба больш гаварыць аб коопэрацыі, чым аб другіх частках гандлю з тэй прычыны, што коопэрацыю нашу трэба ўзмоцніць, трэба організаваць і трэба, можа быць, гэтыя дэфэкты ці недарэчнасьці, якія робяцца ў коопэрацыі, таксама зьнішчыць, але я лічу, што НКГандлю да гэтага часу больш

ішоў па лініі апарату. Ня трэба заплюшчваць вачэй на тое, што нашы ЦРКопы толькі напалавіну грамадзкія організацыі. Калі мы паглядзімо на сельскую коопэрацыю, дык убачым толькі дырэкторыят на чале яе кіраўніцтва, а члены праўленьня ня маюць ніякае сувязі з пайшчыкамі. Ці думаеце вы, што гэты апарат можа весьці барацьбу за зьніжэньне гандлёвых выдаткаў? Гэты апарат, бязумоўна, як т. Адамайціс гаворыць, будзе наравістым, я ня зусім згодзен таксама і з тым, што наш апарат сабаціруе. Я лічу, што ў далейшым неабходна весьці барацьбу з бязладзьдзем па коопэрацыйнай лініі. Трэба, каб праўленьне ня толькі называлася коопэрацыйным праўленьнем, а каб яно на справе было коопэрацыйным і каб у яго працы прымала ўдзел уся коопэрацыйная маса. Мне думаецца, што тут некаторыя з працаўнікоў коопэрацыі правільна гаварылі аб тым, што па некаторых пытаньнях была жорская лінія з боку НКГандлю. Я хацеў-бы, каб т. Адамайціс на гэта адказаў у заключным слове. Ён лаець коопэратараў за тое, што яны супрацiўляюцца той лініі, якую вядзе НКГандлю, а коопэратары гаварылі з гэтай трыбуны і кожны дзень гавораць, што ўсё тое, што ў кірунку рэгуляваньня цэн робіцца,—дае тратнасьць, таму што цэны, якія вылічае НКГандлю, немагчымыя. Трэба растлумачыць, чым гэта выклікаецца, трэба таксама растлумачыць, ці коопэратары гавораць праўду ці няпраўду, што цэны назначаны ў абрэз. Трэба разабрацца ў пытаньні, што гэта за накладныя выдаткі, якія Дзяржгандаль устанаўляе. Пытаньне, якое ўзьнімаў тав. Лысоў,—гэта аб тым, што коопэрацыя дорага каштуе,—пытаньне важнае. У далейшым трэба мець больш дагаворанасьці Дзяржгандлю з коопэрацыяй, для таго, каб апарат ня меў супярэчаньняў і тагды, бязумоўна, ён будзе весьці барацьбу за зьмяншэньне цэн, а рабочы і сялянскі спажывец будзе падтрымліваць коопэрацыю. За зьніжэньнем цэн трэба будзе ісьці паміма кіраўнічага апарату, які сабатуе. Трэба больш зьвязвацца з коопэрацыйнай масай і трэба праз яе весьці работу за зьніжэньне цэн. Я лічу таварышы, што гэтую работу трэба паправіць, таму што за апошнія часы заўважаецца такое апаратнае самаздавальненьне: выходзіць працаўнік таго ці іншага апарату, робіць даклады і думае, што ісьціна толькі ў яго галаве. Калі хто-небудзь хоча паправіць, хоча падказаць, што ісьціна ня толькі ў сказаным дакладчыкам, дык апошні стараецца лаянкай адмовіцца ад гэтага, З гэтым самаздавальненьнем трэба змагацца.

Старшыня: Слова мае тав. Гэрман.

Тав. Гэрман: Перш за ўсё неабходна адзначыць тое, што на гэтай Сэсіі нам упяршыню ўдаецца больш глыбока і шырока абгаворваць такія, на мой погляд, важныя пытаньні, як наш гандаль на ўнутраным і міжнародным рынку, ня гледзячы натое, што нават на гэтай Сэсіі перад яе адкрыцьцём раздаваліся галасы таварышоў, якія хацелі працаваць па скарачэньні програмы, хацелі адкінуць пытаньне статыстыкі, аб якіх мы будзем мець выпадкі і магчымасьці гаварыць, адкінуць пытаньні гандлю і г. д. і г. д. Мы, быццам, толькі цяпер як сьлед пачынаем разумець, якое вялікае значэньне мае для нас рынак, дзе адбываецца спатканьне гораду з вёскай, дзе іншы раз адбываецца спатканьне з замежным рынкам, і мы пачынаем разумець, што гандаль зьяўляецца адным з аснаўных мэтодаў нашага соцыялістычнага накапленьня. Гэта агульнае пытаньне.

Пераходжу па сутнасьці гэтага дакладу і пачну з самага галоўнага,—з таго, як павінны працаваць у далейшым нашыя гандлюючыя і загатоўчыя організацыі. Тут два таварышы—з аднаго боку—Адамайціс, а з другога—тав. Наўлянскі прапанавалі нам два рацэпты. Па рацэпту тав. Наўлянскага выходзіць, што неабходна гандлюючым орга-

нізацыям даць, як ён гэта называе, нормальны прыбытак, але гэтая назва ня ёсьць нешта сталае, гэта ёсьць ікс: разумей, як хочаш. Можна гэты нормальны прыбытак лічыць у 20 проц., 30 проц., 40 проц.,— гэта значыць спаслацца на добрую волю таго-ж гандляра. На думку тав. Адамайціса, неабходна паменшыць зыск да стратнасьці.

Мне здаецца, што гэтыя формулы аднолькава для нас няпрыемлемы. Калі мы будзем прыводзіць сваю гандлёвую работу да ўбытачнасьці, г.-зн. працаваць на так званы «нэтто-балянс», дык гэта, з аднаго боку, зьнішчыць, заб'е ўсякую волю экспорту, ня дасьць ніякага стымулю да гэтага, а з другога боку—заб'е ўнутраную работу кожнай камэрцыйнай опэрацыі. У гэтых адносінах я зусім згодзен з тав. Наўлянскім, што нашы гандлюючыя організацыі, гэта—не беспрацоўныя таварышы, якім трэба праз НКГандаль даць работу, а гэта ёсьць камэрцыйныя організацыі, якія павінны даць пэўны камэрцыйны эфэкт. Тэрмінолёгія тав. Наўлянскага няпрыемлема, дзякуючы сваёй няўпэўнасьці, але тут у нас ёсьць просты выхад. Зразумела, сёньня, таварышы, на такім вялікім сходзе мы ня можам устанавіць таго проценту зыску, які павінна мець оргаізацыя, якая гандлюе, але мы павінны проста сказаць, што гандлюючыя організацыі ў сучасных умовах павінны мець сталы мінімальны зыск, да максымуму сьціснуты, але не даводзіць сваёй працы да стратнасьці. Але з гэтага не павінна вынікаць, што нашы гандлюючыя організацыі працуюць правільна. Няправільны кірунак работы ў такой важнай галіне, як наша коопэрацыя, вынікае з далейшых слоў самаго-ж тав. Наўлянскага. Тав. Наўлянскі дагаварыўся да такіх дзіўных рэчаў, адносна якіх, я памятаю, тав. Калнін на пасяджэньні Саўнаркому падымаў бучу і паказваў, што наша коопэрацыя жыве за кошт прамысловасьці. І вось выступаўшы тут тав. Наўлянскі гэта пацьвердзіў. Ён казаў, што калі асноўны капітал коопэрацыі выражаецца ў . . . . а зварот выражаецца цяпер у суме 300 з нечым мільёнаў, дык, будзьце ласкавы, прамысловасьці даваць тыя-ж таварныя крэдыты, якія вы мелі да гэтага часу. Калі ў нас уласны зварот раўняецца 5 мільёнам руб., дык тут нешта ня так, і трэба разабрацца, у чым тут справа. У кожным выпадку, прамысловасьць ня можа даваць коопэрацыі ў далейшым крэдыту. Што ў нас выходзіць на справе? Промбанк будзе крэдытаваць прамысловасьць, і за кошт Промбанку, г.-зн. за кошт прамысловасьці цалкам будзе жыць коопэрацыя.

Тав. Наўлянскі гаворыць такую рэч, што ў нашай дзяржавы маецца толькі адна важная рэч—гэта коопэрацыя. А прамысловасьць, тав. Наўлянскі, ці-ж яна мае меншае значэньне, чым коопэрацыя, якую мы, бязумоўна, надта любім усе? Нам трэба коопэрацыю выгадоўваць, але трэба-ж яе паставіць на свае ўласныя ногі.

Цяпер, па далейшых пытаньнях—адносна якасьці ў гандлёвай рабоце. Якасьць гандлёвай работы, вядома, павінна вырастаць на падставе правільнае пастаноўкі ўсёй справы, на аснове правільных узаемаадносін, на аснове правільнага здаровага контролю, які павінен будзе заключацца ня толькі ў адміністрацыйных мерах, але і ў падліку ўсіх экономічных і організацыйных фактараў.

Цяпер, адносна якасьці продуктаў. Мы адзін час вельмі шмат аб ёй гаварылі. На адным з пасяджэньняў нашае Эконом. Нарады я ўжо зазначаў, што, на мой пагляд, сур'ёзны падыход да гэтага пытаньня і сур'ёзнае ажыцьцяўленьне па лініі палепшаньня якасьці будзе толькі тады, калі мы гэту якасьць будзем паляпшаць праз павялічэньне колькасьці. Праз колькасьць мы павінны ісьці да якасьці. Гэтым, відочна, можна тлумачыць, што мы зараз як-бы неяк прыціхлі і пакінулі гаманіць па гэтаму пытаньню і пачынаем разумець, што пытаньне ня проста

ў тым, што мы індустрыялізуем сваю краіну, але што мы павінны адначасна з індустрыялізацыяй імкнуцца да масавае вытворчасьці, каб кожная адзінка выраблямага тавару, разважаючы па-марксыцку, абыходзілася-б усё таней і таней. А гэты мэтод неабходна ўжыць ня толькі ў адносінах да прамысловых тавараў, але таксама і ў адносінах сельскае гаспадаркі. Тут зусім правільна, з аднаго боку, што ў нас існуюць «ножніцы»—вялікі разрыў высокіх цэн на сельска-гаспадарчыя продукты і на нашы прамысловыя тавары. Але, з другога боку, на мой погляд, мы зусім забываемся, што ў нас існуюць да гэтага часу вельмі высокія цэны на сельска-гаспадарчыя продукты, прыстасоўна да сярэдняга спажыўца. Возьмем, напрыклад, малочныя продукты—масла, тварог, сьмятану і г. д. Мы бачым, што яны ў бюджэце рабочага, у бюджэце сярэдняга спажыўца да вайны мелі месца, калі найлепшае масла каштавала ня два, ня тры рублі, як часам цяпер даходзіць, а каштавала некалькі дзясяткаў капеек, калі амаль кожны сярэдні спажывец, у тым ліку і рабочы, гэтыя продукты мелі ў сваім бюджэце. На гэта нам таксама трэба зьвярнуць увагу, і, на мой погляд, глыбока цікавыя думкі выказала тут т. Анішчанка, якая разумее, як трэба зрабіць сялянскую гаспадарку такою, каб яна прыносіла прыбытак. Праўда, тав. Анішчанка, якая расказвала, што яна мае ўзорную гаспадарку, сёньня праяўляе яшчэ некаторую ганорнасьць. Гэта, можа быць, на сёньнешні дзень і зьяўляецца законнай ганорнасьцю. Калі-ж яна гаворыць, што лес трэба зьнішчаць і г. д.,—гэта ўжо ёсьць індывідуалістычны пункт погляду. Але мне здаецца, што заява т. Анішчанка аб яе ўзорнай масавай вытворчасьці і лепшым вырабе с.-г. продуктаў мае здаровы напрамак, які трэаа ўжываць усё шырэй і шырэй. Калі мы будзем мець масавыя заявы аб такіх гаспадарках, якую мае тав. Анішчанка, і, бясспрэчна, некаторыя прысутныя тут на Сэсіі ЦВК маюць такія гаспадаркі, тады гэта атрымае свой грамадзкі, свой соцыялістычны характар.

Старшыня: Слова мае тав. Мар'ясін.

Тав. Мар'ясін: Ці ёсьць дасягненьні ў імпорце і экспорце? Ёсьць. Аб посьпехах у нас не гавораць. Ці ёсьць недахваты? Ёсьць. На стар. 53 „Расьпісаньня дзяржаўных прыбыткаў і выдаткаў“ ёсьць табліца, дзе гаворыцца, за лік чаго ішоў наш імпорт. У аднэй рубрыцы мы знаходзім наступныя даныя, над якімі Наркамгандлю ў будучыне трэба будзе задумацца з тым, каб гэтыя даныя зьмяніліся. Жыцьцёвыя прыпасы, адзеньне, галянтарэя і г. д. у 1923-24 годзе складалі па імпорту 4,8 проц., у 1924-25 г.—9,4 проц., а ў першую палову 1925-26 г. —12,1 проц. Я лічу патрэбным, каб для нашага краю гэтая рубрыка паніжалася, а не павышалася.

Я прапаную зьвярнуць увагу на наступнае: тавары, якія БССР выкідвае за граніцу, рэалізуюцца ў Нямеччыне на 52,69 проц., у Латвіі на 23,7 проц., Ангельшчыне—6 проц., Польшчы—3,5 проц. А вось, як характарызуецца імпорт: з Нямеччыны ўвозіцца на 23 проц., Польшчы —20,8 проц. Лічбы гэтыя апублікаваны выдавецтвам СНК (сьмех). Я лічу, што такая неадпаведнасьць б'е па нас і прымушае нас падумаць аб некаторых зьменах, бо мы рэалізуем на 3,5 проц., а ўвозім на 20,8 проц. Праўда, мы з Польшчай у вельмі добрых адносінах, але ўсё-ткі праз меру.

Наступнае пытаньне—аб цэнах на лён. Я бяру стэнографічную справаздачу II-й Сэсіі ЦВК БССР, якая адбылася ў Віцебску, і на 273 старонцы разьдзелу „б“ п. 5 бачу: „У галіне поляводзтва і апрацоўкі...“ (чытае).

На старонцы 49-й па дакладу тав. Адамайціса ў тэзісах VI-й Сэсіі ЦВК мы маем наступны добры пункт: „IV сэсія ЦВК даручае НКЗему прыняць меры да пашырэньня разьвядзеньня ільну, палепшаньня пароды скоту...“ (чытае).

І вось, калі таварышы Лысоў і Аксючыц упіраюцца ў політыку цэн, дык я дазволю сабе заўважыць, што яны ў гэтым як сьлед не разабраліся. Адкуль Адамайціс узяў цану—5,40? Цана ў залежнасьці ад якасьці. Гэта-ж, значыць, павялічэньне цэн на лён. Гэта дасьць 30-50 кап., але-ж ня можаце вы давесьці да 3-4 руб. на пуд. Гэта-ж будзе біць па тым-жа селяніне, які купляе мяшкавіну, на якую ідзе 50 проц. лёну. Так што я лічу гэты шлях няправільным. І, дзякуючы гэтаму, адзіны выхад—гэта, ва ўмовах Беларусі, калі ў нас лён ня надта добры, трэба палепшыць яго якасьць. У Пскоўскай губэрні лён даходзіць да 8 руб., нават да $8^1/_2$ руб. Ва ўмовах-жа Беларусі мы толькі б‘емся і гэтага дасягнуць ня здолеем, пакуль ня зьвернем увагі на палепшаньне спосабаў засеву лёну і яго апрацоўкі.

На працягу 10 мінут нельга ўсяго сказаць па гэтаму важнаму пытаньню. Я спрабаваў некаторыя матар‘ялы публікаваць у нашай прэсе, нам трэба над гэтым падумаць і гэта пытаньне зрушыць з мёртвага пункту.

Далей, наконт рэгуляваньня і інш. Я гавару вось аб чым: мне здаецца, што ў НКГандлю надзвычайна вялікая тэндэнцыя ўсё абхапіць. А, бач, даўно сказаў Кузьма Пруткоў, што „необ‘ятное необ‘ятно“. Чаму Наркамгандлю хоча тыя організацыі, якія прадстаўляюць сабою найбуйнейшыя трэсты, мець каля сябе? Чым выклікан пераезд у Менск Металёсындыкату—мы ня ведаем. Няўжо толькі для таго, каб рэгуляваць гэтай організацыяй, неабходна яе мець побач сябе? Мне здаецца, што пры нашым ладзе, пры ладзе пролетарскай дыктатуры, яна можа знаходзіцца за 500 вёрст ад нас і то мы здолеем яе рэгуляваць.

Хачу заўважыць яшчэ адзін важны момант. Я прачытаю вам дакумант (чытае):

По поручению Наркомторга т. Адамайтиса. Экономический Отдел просит сообщить суммы, израсходованные Вами и Вашими филиалами на хозяйственные и канцелярские расходы за 1925-26 г. и предположенные к расходу по В/смете на 1926-27 г. по следующей форме:

УЧРЕЖДЕНИЕ	1925-26 г.			1926-27 г.		
	Всего	В том числе		Всего	В том числе	
		Канц.	Хоз.		Канц.	Хоз.

В сумме канц. расходов исключительно должны быть показаны суммы, расходуемые на канц. принадлежности, но не должны войти суммы, расходуемые на почтово-телеграфные расходы.

В отношении хозяйственных расходов должны быть показаны суммы, расходуемые на оплату помещений, освещения, водоснабжения, канализации, топлива, проч. хозяйствен. расходов и мелкого ремонта.

При чем в хозяйственные расходы не должны входить: зарплата рабочим по ремонту, путевое довольствие, расходы на созыв конференций и с‘ездов, зарплата временым работникам и экспертам и прочие расходы чисто административного характера.

Означенные сведения—просьба прислать не позже 20-го января с. г.

Зав. Эконом. Отд. Наркомторга (подпись)

Статистик (подпись)

А між тым, т. Адамайціс казырнуў, што Гуматрэст яму прадставіў. Я не спрачаюся з тым, што гэта трэба, але калі трэба, то можна проста зайсьці ў ВСНГ і знайсьці гэта ў гадавой справаздачы. Так што, т. Адамайціс, вы тутака ня маеце рацыі!

Што тычыцца таго, што т. Мар'ясін часта выступае, то, т. Адамайціс, усё можна рэгуляваць—толькі не мае выступленьні! (Сьмех).

Старшыня: Слова мае т. Масальскі.

Тав. Масальскі: Учора ў дакладзе т. Адамайціс сказаў, як з вялікім посьпехам у нас коопэруюцца нашы сяляне, нашы члены профсаюзаў. Мне хочацца таксама адзначыць, што ў гэтым кірунку ўсё такі коопэрацыйнымі організацыямі зроблена мала, і мала таму, што ў нас коопэрацыйнымі організацыямі абхоплена толькі 35 проц. сялян, гэта значыць $^1/_3$. Так што ў гэтых адносінах нашы коопэрацыйныя організацыі, якія стаяць вышэй, выявілі тут мала ініцыятывы. Я лічу, што ў далейшым трэба ўсё такі напрудзіцца, ня гледзячы на тое, што ў сучасны момант вельмі многа відаў коопэрацыі. Калі паглядзець на сельска-гаспадарчую, спажывецкую і саматужную коопэрацыю, то мы ўбачым, што тут мала ўспрынята.

Тут гаварылася напрыклад, аб скарачэньні акруговых апаратаў. Я думаю, што скарачаць трэба, прычым пры скарачэньні трэба зьвярнуць увагу на нашых гандлёвых агентаў. З гэтымі спэцыялістымі, як тутака ўжо заўважалася, справа стаіць ня зусім добра. Хоць тав. Іваноў і кажа, што наш селянін навучыўся гандляваць, але сапраўды ён яшчэ ня ўмее гандляваць. Па большай частцы ў нас гандлююць спэцыялістыя, старыя гандляры, так што тутака справа стаіць крыху кепска.

Цяпер, калі мы паглядзім, якія маюцца працаўнікі ў сельскагаспадарчай коопэрацыі, і як там пастаўлена праца, то ўбачым толькі адно гора. У нізавай коопэрацыі няма нават правільнай пастаноўкі справы. Чаму няма? Таму, што як толькі сельскі працаўнік больш менш навучыцца працаваць, дык ён ужо лезе вышэй, каб атрымліваць большую пэнсію; кожны сельскі працаўнік імкнецца з раёну перайсьці ў вакругу і г. д. І, такім чынам, атрымліваецца, што мы вёску пакідаем усё-ж такі без усялякай культурнай сілы. Далей. Наладжваюцца курсы. Гэтыя курсы, галоўным чынам, разьмешчаны ў раёнах, а курсаў для сельскіх працаўнікоў у сельскай коопэрацыі амаль-што няма. Так што ў гэтых адносінах, пакуль мы не ўліем неабходныя працаздольныя сілы ў нашу сельскую коопэрацыю, датуль нельга чакаць добрай і пасьпяхоўнай працы. Так што тутака неабходна на гэтае пытаньне зьвярнуць увагу і паставіць пытаньне аб утварэньні спэцыяльных курсаў для падрыхтоўкі нашага сялянства да коопэрацыйнай працы.

Потым, я яшчэ асьмелюся сказаць пару слоў аб плянавасьці. Тутака казалі, што нашы сельскія коопэрацыі ня могуць закупаць і ня могуць вывучаць патрэбы нашага сялянства. Я думаю, што тутака вывучыць гэтае пытаньне павінны ня сельскія коопэрацыі, а організацыі, якія кіруюць гэтай коопэрацыяй. Неабходна гэтым органам вывучыць раёны, вывучыць насельніцтва, дзе якая коопэрацыя можа ўжывацца. У нас у гэтых адносінах праца стаіць слабавата. Так што ў гэтым кірунку трэба будзе зьвярнуць большую ўвагу. Апрача таго, трэба ўпрасьціць сыстэму самой коопэрацыі, бо пры ўтварэньні якой-небудзь коопэрацыі прыходзіцца атрымліваць вельмі многа мытарстваў. Трэба ўпрасьціць гэта, каб ня было лішніх вандраваньняў пры організацыі той ці іншай коопэрацыі. Таксама кепска пастаўлена ў нас праца па збыту. Часта прыходзіцца збываць прыватнікам. У якім становішчы прыватнік? Наглядаецца такая зьява, што калі мы на-

ціскаем больш падаткамі, то прыватнік утварае сваю коопэрацыю, злучаецца для гандлю ў некалькі груп. Ня гледзячы на тое, што прыватнік памяншае плошчу, ён усё такі павялічвае таварнасьць у сваёй краме. У яго гандаль ідзе заўсёды без перабою, наша-ж коопэрацыя слабенькая—у ёй маюцца перабоі.

Калі паглядзім на прамысловасьць, то ўся кіруючая ініцыятыва знаходзіцца ў нас. Паўстае пытаньне, на што нам збываць гэтаму прыватніку, дапусьцім, мануфактуру, скуру і г. д. Тав. Адамайціс правільна заўважыў: хай прыватнік гандлюе пудрай, але тыя тавары, тыя прадметы, якія зьяўляюцца неабходнымі, трэба накіраваць праз коопэрацыю, бо калі мы даем прадметы шырокага спажываньня прыватніку, дык ён імкнецца выкарыстаць момант і абдурыць наш коопэрацыйны і дзяржаўны гандаль. Калі прыватнік мае тавары, якія маюцца ў даны момант і ў коопэрацыі, дык ён гэтых тавараў ня кіне на рынак цяпер, а кіне тады, калі гэтыя тавары выйдуць, бо тады ён зможа нажыць 100 проц. на гэтым тавары. У гэтым стасунку прыватны капітал вельмі зручны.

Потым, па поваду выступленьня тав. Гэрмана, нібы-та абрадаваліся, што занадта высокія цэны на масла і сыр і што, нібы-та, гэтыя цэны перасягнулі даваенныя. Наколькі мне здаецца, даваенная цана на масла была 50 кап., а цяпер 90 кап., 1 руб. і вышэй. Так што, калі паглядзець сёньня, колькі нам каштуе паркаль і колькі нам каштуе масла, дык селяніну куды выгадней было-б прадаць масла за 50 кап., чымся плаціць за паркаль, скажам, 50 кап.

Апрача таго, неабходна зьвярнуць увагу, каб ня было больш такіх выпадкаў, якія мы наглядалі з ільном. У мінулым годзе мы плацілі добрую цану за лён, значыцца, кожны селянін пачаў сеяць ільну болей, але бягучы год, няўдалы ў тым сэнсе, што многа было спалена, і валакно атрымалася няважнае, адначасна мы паставілі цану танную на лён. Разумеецца, трэба чакаць у будучыне памяншэньне плошчы засеву ільна, бо апрацоўка ільну досыць цяжкая і не апраўдываецца.

Потым у стасунку зьніжэньня цэн. Я лічу, што трэба было-б зьвярнуць увагу на зьніжэньне сабекошту на розныя накладныя выдаткі.

Сельгаспадарчая коопэрацыя. У кожным разе робіць вялікія выдаткі і яны нажываюць невялічкі процант і дзеля гэтага яны разьвівацца ня могуць.

С т а р ш ы н я: Ёсьць прапанова спыніць спрэчкі і даць на поўгадзіны заключнае слова т. Адамайцісу, абраць камісію і пытаньне закончыць.

Галасую, хто за тое, каб спыніць спрэчкі (большасьць).

Заключнае слова мае т. Адамайціс.

Тав. А д а м а й ц і с: Таварышы, тут некаторыя т. т. гаварылі, што нібы я ў сваім дакладзе лішнія рабіў ўпікі коопэрацыі, дарма нападаў на яе. Мне здаецца, што тыя, хто так гаворыць, няправы, і вось чаму: каб палепшыць працу коопэрацыі, каб зрабіць яе работу лепшаю, гэтым самым рабіць яе посьпехі лепшымі, дык імення трэба адзначыць недахваты для выпраўленьня іх. (К а л н і н: Добрая штука!). Калі ня выправім недахватаў, не пакажам гэтага (г о л а с: З дубінаю па галаве, потым з рублём), дык правільна сказаў Александр Грыгоравіч, што за адзін рубель біты даюць 10 нябітых.

Аб выступленьнях. Спачатку я спынюся на выступленьні т. Наўлянскага. Ён, выступаючы тут, гаворыць, што вось тыя лічбы, якія я абвяшчаў адносна каштоўнасьці коопэрацыйнага апарату, відавочна

былі прызначаны для людзей, якія не разумеюць, што апарат каштуе 4¼ міл. рублёў, і калі падзяліць іх на 120.000.000 руб. звароту коопэрацыі, дык які гэта будзе процант,—процант будзе нібыта невялікі. Тав. Наўлянскі, вылічаючы тут, нібы меў перад сабою сапраўды такіх людзей, якія не разумеюць, з чаго складаюцца гэтыя 120.000.000 руб. Гэта-ж былі звароты ўсіх коопэрацыйных організацый Белкоопсаюзу, акруговых спажывецкіх саюзаў і нізавікоў. Калі ідзе які-небудзь тавар, дык ён тры разы праходзіць, вы ўвесь час накладаеце, і звароты павялічваеце на адным і тым тавары. Для таго, каб было ясна, падам прыклад. Калі Белкоопсаюз купляе селядцы, дык яны ідуць цераз звароты акрсаюзаў і цераз звароты нізавікоў, і ўсё гэта ідзе ў рост звароту; гэтыя селядцы тры разы вярнуліся і тры разы гандлёвыя выдаткі на іх накладалі, нібы і мала, але калі яны тры разы вярнуліся і тры разы налажылі, дык, урэшце, налажэньне вялікае. Тав. Наўлянскі сам уводзіць у непаразуменьне другіх.

Тав. Наўлянскі, вы часта гаварылі, чаму я хачу параўнаць коопэрацыю ў рабоце з прыватнікам. Гібкасьць прыватніка, яго танізну нельга параўнаць з коопэрацыяй. Коопэрацыі трэба даць прывілею, а хто-ж вам гаворыць, што мы коопэрацыі не даем прывілеяў у стасунку да падатку і аграмадныя прывілеі ў стасунку да памяшканьня. У цэлым шэрагу выпадкаў мы даем шэраг гандлёвых прывілеяў, але, таварышы, выяжджаць толькі на прывілеях і не паляпшаць апарат, якасьць сваё работы—недапушчальна. Калі пры ўсіх тых прывілеях, якія мае коопэрацыя, і пры ўсіх націсках экономічных і адміністрацыйных,—якія мы робім на прыватніка, і калі прыватнік, урэшце, пабівае коопэрацыю, мы павінны сказаць, што тут нешта ня зусім добра. Трэба над гэтым задумацца. Кажуць, што прыватнік працуе з сынам і з дачкою,—пэўна не для коопэрацыі мы даем нагрузку для павялічэньня зваротаў, а для прыватніка не даем. Я гавару, што нельга выяжджаць толькі на прывілеях і льготах.

Я нібы паказаў справу так, што коопэратывы павінны працавалі са стратай, асабліва так зразумеў т. Гэрман. Я ня ведаю, чаму ён так зразумеў. Уся справа ў тым, што гутарка ідзе не аб стратнасьці, але аб тым што, пад прыкрыцьцем гэтае стратнасьці, пад гэтым шумком зусім не зьмяншаюць раздробных цэн, адмахваюцца гэтымі шуміхамі аб стратах, але не праводзяць зьніжэньня накладных выдаткаў. Калі мы гаворым, т. т., што трэба, каб далі нізавым коопэратарам паказаньні, як праводзіць зьніжэньне, дык замест таго, даюць папярэджаньне, глядзіце, каб у страту не папалі. Калі коопэратывы нізавыя атрымліваюць па лініі Наркамгандлю паказаньні аб зьніжэньні, а па лініі коопэрацыйнай атрымліваюць іншыя паказаньні, дык выходзіць глупства. Вось аб чым ідзе гутарка.

Аб коопэрацыйным капітале. Нельга-ж коопэрацыйны капітал нажываць выключна за кошт росту цэн. Калі коопэрацыя мае шэраг льгот па некаторых таварах і амаль не монопольнае палажэньне, ня цяжка, павялічваючы цану, назьбіраць капіталы, але гэта будзе сьцежка па нахільнай плоскасьці супроць зьніжэньня цэн.

Капіталы трэба ўтвараць за кошт павялічэньня колькасьці пайшчыкаў ды прыцягненьня новых паявых узносаў і за кошт павялічэньня прыцягненьня ўзносаў з боку насельнасьці. Нашы коопэратары, наадварот, ідуць па лініі выкарыстаньня кон'юнктуры, каб стварыць капітал для пабудовы памяшканьня і г. д. Разумеецца, добра ствараць капітал, але як гэта адбіваецца на спажыўцу, на рабочых і сялянах? Аб гэтым таварышы рабочыя і сяляне, якія тутака выступалі, гаварылі, як гэта адбіваецца.

Цяпер аб выступленьні т. Тафеенкі. Ён выказаў цэлы шэраг зусім правільных палажэньняў, але калі ён гаворыць, што за адзін пуд льнянога семя селянін мог купіць толькі 35 ф. жыта, дык гэта няправільна. Калі вы возьмеце лёнаводныя раёны, дык выйдзе, што цана на хлеб раўнялася 1 р. 35 к.—1р. 40 к., а цана на семя раўнялася 1 р. 80 к. з лішкам. (Т а ф е е н к а: А што было ў кастрычніку месяцы?). Зразумела, на працягу году могуць быць пэўныя прамежкі часу, калі выходзіць тое ці іншае абвастрэньне, але ў кожным разе не такое, аб якім вы гаварылі. Трэба ўзяць даныя за больш доўгі час, і тады ў вас выйдзе правільная лічба.

Зразумела, праў быў т. Захарэнка, які казаў, што калі мы селяніну дамо лён-даўгунец за дарагую цану, а будзем купляць у яго гэтае семя па таннай цане, дык селянін, зразумела, гэтага семя ня возьме, і дзеля гэтага трэба цераз сельгаскоопэрацыю, органы Наркамзему і г. д. паставіць задачу аб тым, каб вышэйшыя гатункі льнянога семя, якія ідуць, як сэлякцыйны матар'ял, аддзяліліся асобна. Тут выступала шэраг таварышоў, у тым ліку і т. Тафеенка, які казаў, што трэба нешта зрабіць, каб палепшыць работу коопэрацыі. Мне здаецца, што гэтыя таварышы дарма прабуюць вынаходзіць што-небудзь новае. Ня трэба ісьці па лініі стварэньня новых органаў, якія нібы займуцца палепшаньнем работы коопэрацыі, але трэба рабіць так, як гэта казаў т. Захарэнка, каб больш ажывіць актыўнасьць самых членаў коопэрацыі, каб яны больш цікавіліся сваім коопэратывам, каб палепшыць работу рэвізыйных камісій і г. д. Зусім нельга думаць, што Наркамгандлю, або т. Наўлянскі здолеюць выправіць работу ўсіх 1.000 коопэратываў. Гэтага ніколі ня будзе, пакуль з боку самое масы ня будзе выяўлена больш актыўнасьці, а гэтага мы дагэтуль ня маем, або мелі, але не ў патрэбнай меры.

Цяпер па поваду заявы т. Захарэнка аб тым, што спажывецкія таварыствы—вельмі дарагія і нярухомыя і ня вытрымліваюць барацьбы з прыватнікам. Мне здаецца, што ў гэтых адносінах ён быў зусім праў. Нам трэба ў далейшай рабоце па будаўніцтве коопэрацыі ісьці такім шляхам, каб гэтыя карлікавыя коопэратывы ўмацаваць ці шляхам іх пашырэньня, з дапамогаю павялічэньня коопэраваньня насельніцтва і прыцягненьня новых паявых узносаў, ці, можа, прыдзецца такія коопэратывы аб'яднаць з іншымі побачстаячымі коопэратывамі. У кожным паасобным выпадку трэба глядзець, чым зьяўляюцца гэтыя карлікавыя коопэратывы, чаму яны зьяўляюцца такімі слабымі. Але ў кожным выпадку на іх так ці іначай трэба зьвярнуць больш увагі.

Цяпер адносна нашых мерапрыемстваў. Некаторыя таварышы тут гаварылі пра тое, што ня досыць асьвячаецца само пытаньне аб экспорце, што на мясцох мала аб гэтым ведаюць. Я з гэтым зусім згодзен і лічу, што трэба ў далейшым імкнуцца, каб кожны селянін, кожны нізавы работнік, кожны коопэратар ведаў больш, чым ён ведае цяпер, аб значэньні нашага экспорту, аб неабходнасьці яго пашырэньня і павялічэньня стацей экспорту. 15-ая партконфэрэнцыя зазначыла па дакладу тав. Рыкава, што трэба ўсімі спосабамі ісьці на павялічэньне экспорту, на стварэньне экспортнай базы; дзеля гэтага, мне здаецца, што задача як Наркамгандлю, так і ўсіх гандлёвых організацый і коопэрацыі ёсьць у тым, каб больш зьвярнуць увагі на пашырэньне экспорту і на павялічэньне новых стацей. Гэта, з аднаго боку, павялічыць прыбытковасьць сялянскай гаспадаркі, у вядомай ступені паменшыць безработіцу, якая ёсьць у вёсцы, а, з другога бо-

ку, гэта ў сваю чаргу падрыхтуе тыя рынкі збыту, аб якіх казаў тав. Аксючыц.

Адносна заявы тав. Мар'ясіна аб тым, што ў нас у мінулым годзе была нібы няправільная політыка ў стасунку да імпорту ў сэнсе разьмеркаваньня яго па старонках і неадпаведнасьці між асобнымі выглядамі імпорту. Я ня маю магчымасьці праверыць тыя зьвесткі, якія агалашаў тав. Мар'ясін, але тыя даныя, якія мне даны, гавораць нібы аб іншым становішчы. (Мар'ясін: Гэта даныя з расьпіскі). У кожным выпадку тыя зьвесткі, якія мне даны, гавораць, што ў нас пэўная неадпаведнасьць ёсьць, праўда, ня ўсюды. Калі ўзяць Нямеччыну, дык мы бачым, што мы туды экспортуем 62 проц., а імпортуем 57 проц., што мы з Польшчы імпортуем ня 30 проц., як казаў т. Мар'ясін, а толькі 5 проц. Так што тут трэба ўсе гэтыя лічбы праверыць. Праўда, у некаторых старонках у нас ёсьць хістаньні адносна процанту экспорту і імпорту, але гэта тлумачыцца тым, што не заўсёды кожная старонка, з якой мы працуем, зьяўляецца спажыўцом нашых экспортных тавараў, якія мы вывозім.

Адзін таварыш зазначае, што ў маім дакладзе і ў нашай працы маленькае месца займаюць пытаньні рэгуляваньня млынарскае прамысловасьці: так, зразумела, у нас гэта і не магло прыняць такога месца, як у іншых частках Савецкага Саюзу, перш за ўсё, таму, што мы маем малую колькасьць таварных млыноў, дзякуючы чаму мы адмовіліся ад стварэньня спэцыяльных млынарскіх трэстаў. Наша задача ў галіне рэгуляваньня млынарскае справы складаецца, галоўным чынам, з рэгуляваньня будаўніцтва і памольнай платы. Гэтыя пытаньні намі распрацованы, яны зараз праходзяць праз Дзяржплян і вышэйшыя ўрадавыя органы.

Некалькі слоў з повадў заявы т. Стрэле аб тых памылках, якія былі дапушчаны апаратам Наркамгандлю пры праверцы на мясцох аб парушэньні гранічных налічэньняў на розьнічныя цэны. Я зусім не хачу гаварыць, што ў нас апарат быццам не зрабіў тых ці іншых памылак. Гэтыя памылкі былі, але, паводле т. Стрэле, вышла, што нібы ўся гэта праверка, якую мы зрабілі, ніякіх вынікаў не дала. Гэта няправільна; толькі ў выніку зробленай праверкі на мясцох аб тым, як праводзіцца зьніжэньне раздробных цэн, і была практычна зрушана кампанія з мёртвага пункту. Толькі пасьля таго, як было абвешчана, што паасобныя кооперацыйныя організацыі былі аддадзены пад суд, толькі тады яны заняліся зьніжэньнем раздробленых цэн. У Мазырскай акрузе зроблены памылкі, але ня толькі апаратам Камгандлю, але і апаратам Наркамюсту, які падышоў няправільна пры разглядзе гэтых спраў. Прокурор, які туды выехаў да разгляду справы падышоў ня так, як трэба было, аб чым констатавана як намі, гэтак і працаўнікамі самога Наркамюсту. Гэтыя справы запатрабавалі, каб іх перагледзець, каб у далейшым ня было гэтых памылак. Мы з Наркамюстам далі супольныя заўвагі на мясцох.

Потым, з повадў таго, што казаў т. Стрэле, што ня трэба ліквідаваць саюзаў, а трэба заняцца ліквідацыяй дзяржаўнай сеткі сындыкатаў і трэстаў. Таварышы, уявеце сабе, што было-б, калі зачынілі аддзяленьні ўсіх сындыкатаў і трэстаў, што-б атрымалася? Атрымалася-б вось што: дзякуючы слабасьці нашых акруговых спажывецкіх саюзаў, яны не маглі-б ахапіць усяе тае таварнае масы, якая праходзіць праз рынак. Дзеля гэтага таварная маса заставалася-б на фабрыках, а з другога боку, гарадзкі і сельскі рынкі засталіся-б незадаволенымі. Дзякуючы слабасьці і невыстарчаючай ёмістасьці гэтых саюзаў, у іх асобе атрымаўся-б тормаз для прасоўваньня тавараў спа-

жыўцу. Вось чаму мы ня можам ліквідаваць усіх гэтых аддзяленьняў. Калі мы будзем мець моцныя і магутныя апараты, якія здолеюць ахапіць усю гэтую таварную масу, тады мы зможам на гэта пайсьці. Я сказаў ў дакладзе, што тэтыя арганізацыі ў значнай меры зьяўляюцказаў у дакладзе, што гэтыя арганізацыі ў значнай меры зьяўляюцкуль яны ня вырастуць у коопэрацыйныя арганізацыі. Зараз-жа зрабіць так, як кажа т. Стрэле, гэта значыла-б дэзорганізаваць рынак і не атрымаць ніякіх вынікаў.

З поваду таго, што будзе толькі маленькая экономія, што няварта і гарод гарадзіць на замене акрсаюзаў аддзяленьнямі. Гэта—няправільна. Па тых падрахунках, якія зроблены нашым апаратам супольна з Белкоопсаюзам, атрымліваецца, што экономія на аддзяленьнях, у параўнаньні з акрсаюзамі, павінна быць аграмадная. Гэтыя падрахункі таксама былі праведзены апаратам РСІ, якая таксама стаіць на такім пункце погляду, што неабходна правесьці рэорганізацыю ўсіх акрсаюзаў. Практыка ў нас зараз маецца на далучаных да Беларусі тэрыторыях, прычым, паводле даных Гомельскага акрсаюзу, Рэчыцкае аддзяленьне каштуе 12.000 р., мы дапускаем, што з інструктарскім апаратам, з усімі выдаткамі будзе каштаваць максымум 25.000 руб., а акрсаюз каштуе самае меншае 70.000 руб., і самае большае—200.00 р. Вось якая розьніца. Так што з пункту погляду экономічнага гэта таксама выпраўдваецца.

Наконт выступленьня т. Лысова, які прывёў некаторыя факты, што могуць ня зусім правільна выявіць становішча. Папершае, ён казаў з поваду ўвозу прыводаў, што заграніцай гэта каштавала 18.000 р., а тутака—60.000 руб. Тав. Лысоў, вам добра вядома, што ў стасунку да нашае прамысловасьці мы вядзем політыку спрыяючую, і калі-б сюды ўвозілі без абмежаваньня гатовую продукцыю з заграніцы, дык прышлося-б зачыніць шмат нашых фабрык і заводаў, бо заграніцай тавар куды танейшы. А для таго, каб цэны былі аднакія, прыходзіцца накладаць мыту. Ці правільна гэта? Бязумоўна, правільна. Па іншаму шляху ня можам ісьці, бо калі не абараняць нашу прамысловасьць, дык яна ніколі ня вырасьце, яна ніколі не паднімецца, а калі паднімецца наша прамысловасьць, дык яна патрапіць даць таксама больш танную продукцыю.

Я забыўся сказаць аб посьпехах Белсельсаюзу ў стасунку да мясных загатовак. Правільна, Белсельсаюз мае посьпехі, і гэта трэба падкрэсьліць, я на іх не забываюся, тав. Лысоў. Вы самі сказалі, што толькі дзякуючы рэгулюючым мерапрыемствам Наркамгандлю мы здолелі ўзмацніцца ў мясцовым гандлі, так што мы зусім на вас не забываемся, і я думаю, што вы гэта добра адчуваеце на сваёй працы.

З поваду заявы тав. Вараб'ёва, наконт таго, каб на коопэрацыю не накладаць падаткаў. Калі ўкласьці на коопэрацыю падатак, дык яна абавязкова разваліцца. Гэтая заява няправільная. Чаму раней трэ' было даваць льготы коопэрацыі ў стасунку да падаткаў? Льготы давалі для таго, каб яе ўзмацніць, але зараз, калі коопэрацыя і дзяржгандаль разам займаюць 73 проц. ва ўсім таваразвароце, дык даваць і далей гэтыя льготы—значыць не атрымаць жадных прыбыткаў ад гандлю ў дзяржбюджэт. Вось дзеля гэтага і трэба было зьмяніць гэтую політыку, але з гэтага зусім не вынікае, што з павялічэньня на адзін процант коопэрацыя разваліцца. Нічога падобнага, не на гэта трэба зьвярнуць увагу. Трэба накіраваць усю ўвагу не на скарачэньне падаткаў, але на скарачэньне тых нявытворчых выдаткаў, якія маюцца ў коопэрацыі. Калі будуць падаткі на коопэрацыю, дык гэтыя-ж грошы ня будуць разбазараны, а яны ўвойдуць у дзяржаўны скарб і на іх

будуць будаваць больніцы, школы і г. д., а калі грошы будуць неадпаведна траціцца на усялякія разьезды, камандыроўкі і г. д., дык з гэтага жаднае карысьці ня будзе.

Адносна заявы тав. Іванова, што мы вядзем вяправільную палітыку ў стасунку да прыватніка, калі даем яму тавар,—я лічу, што такая заява тав. Іванова няправільная. (І в а н о ў з м е с ц а: Я аб гэтым не гаварыў). Ну, у такім выпадку, выбачайце, можа нехта іншы, але толькі аб гэтым гаварылі, можа, я памыляюся наконт прозьвішча. У кожным разе я лічу, што такая заява няправільная з тае прычыны, што прыватнік усё роўна ёсьць, калі мы не дамо яму тавару па простай лініі, дык ён атрымае іх другімі вакольнымі шляхамі, але розьніца тая, што, атрымоўваючы тавар вакольным шляхам, ён продае яго на 15-20 проц. даражэй. Я лічу, што гэта нам нявыгадна, таму што ў продажы ў раздроб прыватнік усё такі займае значны процант і, прадаючы тавар па высокай цане ўвогуле і цэлым, цэны ўзвышвае, і ад гэтага церпіць той-жа працоўны спажывец. Вось, з гэтай прычыны нам у цэлым шэрагу выпадкаў трэба ісьці на непасрэднае забясьпечаньне прыватніка пад абавязак, які заключаецца ў тым, што ён павінен прадаць па пэўнай цане,—няхай і вышэй, чым кооперацыйныя, але ў кожным разе не спэкуляцыйнай. Ці ёсьць вынікі ад гэтае практыкі? Яшчэ вялікіх няма, бо шырака гэта ня ўжывалася. Аднак, частковыя вынікі ёсьць: у прыватнасьці, яны ёсьць па гораду Менску. Да таго часу, пакуль мы не забясьпечвалі прыватніка, цана на прыватным рынку стаяла на мэтр паркалю 60 кап., а пасьля забясьпечаньня цана зьнізілася на 20 проц.

Так што гэта палітыка сябе выпраўдвае і яе трэба трымацца і надалей.

Вось у асноўным усё тое, аб чым я хацеў гаварыць у сваім заключным слове.

Цяпер адносна заявы тав. Мар'ясіна аб зьвестках. Зразумела, можна ўсякую рэч паказаць у сьмешным відзе, але справа ня ў тым, як яна будзе паказана, але справа па сутнасьці. Нашто, напрыклад, Наркамгандлю трэба мець розныя зьвесткі ад дзяржаўных устаноў, як, напрыклад, зьвесткі аб тым, колькі трацілі канцылярскіх прылад. Нам гэтыя зьвесткі патрэбны для таго, каб даведацца аб ёмістасьці рынку па канцылярскіх прыладах. Тав. Мар'ясін гаворыць (т. К а л н і н сьмяецца). Ня сьмейцеся, тав. Калнін, я магу вам прывесьці аналёгічныя прыклады, калі вы ўпікаеце Наркамгандаль, што ён ня ведае становішча рынку; таму і трэба даведацца аб ёмістасьці рынку. Я вам прывяду прыклад, да чаго гэта даводзіць, калі нам не даюць зьвестак, што вымагаюцца намі. У выніку паднятай кампаніі адносна зьмяншэньня справаздачнасьці, нам спынілі даваць наогул усякую справаздачнасьць, і ў выніку што атрымалася? Калі маем забясьпечаньне хлебам на 1½ месяцы, выявілася, што ў Мозыры няма хлеба. Прыяжджае туды т. Карклін і гаворыць мне: «Што ты ня ведаеш, што хлеба няма ў Мозыры». Але калі я паглядзеў, дык выявілася, што ад Мозыра ў нас няма ніякіх зьвестак адносна спажыўнасьці хлеба. З гэтае прычыны мы не маглі своячасна накіраваць хлеба туды. (З м е с ц а: Алоўкі). Вам здаецца, што алоўкі—дробязь, а вы ня знойдзеце ніводнага наркамату, які могбы абыйсьціся без алоўкаў, і які не насядаў-бы на Наркамгандаль, каб яму даць імпортныя алоўкі. Калі-б вы пабылі на пасяджэньнях ліцэнзыйнае нарады, дзе адбываецца разьмеркаваньне імпорту, вы-б ўбачылі, што ў нас бываюць больш усяго бойкі з-за алоўкаў, пішучых машынак і г. д.

Таму я і кажу, што нельга так падыходзіць да справы, як падыходзіць т. Мар'ясін. У яго такая тэндэнцыя, што ён жыве на фабрыцы «Дзьвіна», атрымоўвае грошы (ці-ж вы ня чулі з яго выступленьня,— толькі давайце грошы і крэдыт) і нікому ня хоча паказваць, як ён выдае гэтыя грошы (сьмех). Я лічу, што гэта няправільна,—дзяржорганізацыі, асабліва рэгулюючыя, павінны ведаць, што робіцца ў т. Мар'ясіна.

Я ўчора сказаў, што данымі ЦСУ нельга карыстацца для дасьледзін, што яны патрабуюць яшчэ дадатковых вестак. Прызнаю, што гэты мой выраз быў грубы.

Затым я хацеў яшчэ спыніцца на заяве т. Арановіча. Тав. Арановіч кажа, што масы замала ўцягнуты ў рэгуляваньне Наркамгандлем,— у прыватнасьці, у рэгуляваньне па лініі зьніжэньня цэн. Я падкрэсьліў у сваім дакладзе, што трэба масы ўцягваць у большай меры ў гэту працу, але паказалася дзіўным, чаму т. Арановіч гаворыць, што мы, Наркамгандаль, павінны гэта рабіць, а не саюз; ён ускладае гэта толькі на Наркамгандаль, а не на сябе. Хто-ж больш павінен уцягваць масы ў гэту працу, як не профсаюзы, а тав. Арановіч віну ўскладае на дзяржаўны апарат. А гэтым уласна павінны больш займацца профсаюзы.

Я лічу, што іменна профсаюзы павінны зьвярнуць больш увагі на ўцягненьне мас у працу па зьніжэньні цэн.

Я лічу, што тут зусім правільна гаварыла адна работніца з Віцебску т. Філіцыянт аб тым, што нашы ЦРК замала прыстасаваны да абслугоўваньня рабочых. Трэба даць шэраг заданьняў, каб нашы ЦРК у як мага больш значнай меры дапасоўваліся да абслугоўваньня рабочых. Нельга абмяжоўвацца тым асортымэнтам, які ёсьць. Трэба мець і такія рэчы, як рэчы хатняга ўжытку, сельскагасрэчы, якімі карыстаюцца рабочыя. Паводле нашых даных, якія ў мяне ёсьць, ЦРК не ахоплівае 50 проц. бюджэту рабочага. Гэта ненормальна. І мае рацыю тав. Філіцыянт, калі яна кажа аб гэтым. Трэба ў гэтых адносінах зьвярнуць вялікую ўвагу, каб нашы ЦРК лепш абслугоўвалі рабочых, каб ня было ніводнае фабрыкі, ніводнага прамысловага раёну, які застаўся-б не абслужаным. Тады мы будзем мець вялікія посьпехі і ў адносінах коопэраваньня рабочых.

Старшыня: Слова для заявы мае т. Чарнушэвіч.

Тав. Чарнушэвіч: Прэзыдыум прапануе па гэтым пытаньні абраць камісію з наступных таварышоў (чытае сьпіс).

Старшыня: Уносіцца прапанова дапоўніць сьпіс т. Міленькім. Прымаецца.

Пасяджэньне абвяшчаецца зачыненым.

1